

**Des moyens employés par la pratique
pour protéger
le vendeur à tempérament
de meubles corporels**

THESE

Présentée et publiquement soutenue devant la Faculté de Droit
de Montpellier

PAR

LÉON MESTRE

AVOCAT STAGIAIRE A LA COUR D'APPEL DE MONTPELLIER

DIPLOMÉ D'ETUDES PENALES

DIPLOMÉ D'ETUDES D'ECONOMIE ET LEGISLATION VITICOLES

LAUREAT DE LA FACULTÉ

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR EN DROIT

MM.

*Examineurs
de la thèse*

BECQUÉ, Président.
MORIN, Assesseurs.
DEMONTÈS.

assesseurs.

MONTPELLIER
IMPRIMERIE DE LA PRESSE
3, Rue Jardin-Martel
Tél. 47-84

1936

DES MOYENS EMPLOYES PAR LA PRATIQUE
POUR PROTEGER LE VENDEUR A TEMPERAMENT
DE MEUBLES CORPORELS



Digitized by the Internet Archive
in 2026

UNIVERSITE DE MONTPELLIER. FACULTE DE DROIT

**Des moyens employés par la pratique
pour protéger
le vendeur à tempérament
de meubles corporels**

THESE

Présentée et publiquement soutenue devant la Faculté de Droit
de Montpellier

PAR

LÉON MESTRE

AVOCAT STAGIAIRE A LA COUR D'APPEL DE MONTPELLIER

DIPLÔMÉ D'ETUDES PENALES

DIPLÔMÉ D'ETUDES D'ECONOMIE ET LEGISLATION VITICOLES

LAUREAT DE LA FACULTÉ

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR EN DROIT

MM.

*Examineurs
de la thèse*

BECQUÉ, Président.

MORIN.

DEMONTÈS.

assesseurs.

MONTPELLIER

IMPRIMERIE DE LA PRESSE

3, Rue Jardin-Martel

Tél. 47-84

1936

FACULTÉ DE DROIT DE MONTPELLIER

MM.

MOYE, Doyen honoraire, professeur de Droit International Public.

MORIN, Doyen, professeur de Droit Civil.

BECQUÉ, professeur de Droit Civil.

DE NESMES-DESMARETS, professeur de Droit Administratif.

BOSC, professeur de Procédure Civile.

VIALLETON, professeur de Droit Civil.

GUENOUN, professeur de Droit Romain.

COURTIN, professeur d'Economie politique.

LÉGAL, professeur de Droit criminel.

DEMONTÈS, professeur de Droit commercial.

ANTONELLI, professeur d'Economie politique.

DELBEZ, professeur de Droit constitutionnel.

TISSET, professeur d'Histoire du Droit.

LEMERCIER, Chargé de Cours d'Histoire du Droit.

DIJOL, Chargé de Cours de Capacité.

VALERY, Doyen honoraire, correspondant de l'Institut.

DONAT, Secrétaire.

DUBOIS, Secrétaire honoraire.



JURY

MM.

BECQUÉ, Professeur.

MORIN, doyen.

DEMONTÈS, professeur.

asseesseurs.

La Faculté n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions écrites dans les thèses: ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

A MON PERE

A MA MERE

A MA TANTE

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION. — La vente à tempérament: sa naissance son développement. — Garanties accordées au ven- deur par le Code Civil. — Inefficacité de la protec- tion légale en cas de faillite de l'acquéreur, de sous- aliénation ou d'immobilisation du meuble vendu. — Tentatives faites par la pratique pour protéger le vendeur à tempérament	11
PREMIERE PARTIE. — <i>Location-vente</i>	27
CHAPITRE I. — La location-vente et ses diverses modalités . .	28
§ 1. <i>La location-vente sous sa forme simple</i>	29
§ 2. <i>La location-vente sous la forme de bail avec promesse de vente</i>	29
§ 3. <i>Clauses adjointes au contrat</i>	29
a) Jouissance du locataire	30
b) Restrictions apportées aux droits du locataire Mise des risques à la charge du bailleur et assu- rance	30
d) Faculté de résiliation du bail	31
e) Résiliation de plein droit	31
CHAPITRE II. — Nature juridique de la Location-Vente . . .	32
§ 1. <i>Bail suivi d'une donation</i>	32
§ 2. <i>Bail accompagné d'une promesse de vente</i>	33
§ 3. <i>Louage ferme accompagné d'une vente sous condition suspensive</i>	35
§ 4. <i>Louage sous condition résolutoire et vente sous condition suspensive</i>	36
§ 5. <i>Vente non translatiue</i>	40
§ 6. <i>Contrat innommé</i>	41
CHAPITRE III. — <i>Effets de la Location-Vente entre les Parties</i>	47

CHAPITRE IV. — <i>La location-vente et la faillite de l'acheteur</i>	53
§ 1. <i>Motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la Location-Vente le caractère d'un louage</i>	54
A) Qualification adoptée par les parties	55
B) Usages du commerce	55
C) Clauses restrictives des droits du preneur	56
D) Mise des risques à la charge du bailleur	56
E) Faculté de résiliation prévue dans le contrat . .	57
F) Loyers raisonnables. Existence d'une soulte complémentaire	57
G) Force obligatoire des conventions en l'absence de fraude	58
§ 2. — <i>Motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la Location-Vente le caractère d'une vente</i>	61
A) Qualification adoptée par les parties	62
B) Usages du commerce	62
C) Présence des clauses non usuelles en matière de bail	63
D) Absence de clauses usuelles en matière de bail .	65
E) Paiement par traites acceptées d'avance	66
F) Faculté de résiliation prévue illusoire	66
G) Loyers excessifs. Soulte dérisoire	67
H) Intention de faire fraude à la loi	71
§ 3. — <i>Evolution et état actuel de la jurisprudence</i> . .	72
§ 4. — <i>Examen critique de la jurisprudence</i>	78
CHAPITRE V. — <i>La Location-Vente et le Droit Hypothécaire</i>	81
CHAPITRE VI. — <i>La Location-Vente en Droit Pénal</i>	84
CHAPITRE VII. — <i>La Location-Vente et le Droit Fiscal</i> . . .	94
DEUXIEME PARTIE. — <i>Vente sous condition</i>	98
Titre premier. — <i>Vente sous condition suspensive</i>	99
CHAPITRE I. — <i>Les diverses modalités de la clause; ses effets entre les parties</i>	100
CHAPITRE II. — <i>Effets du contrat en cas de faillite de l'acheteur</i>	104
§ 1. — <i>Décisions permettant au vendeur de revendiquer contre la faillite</i>	104
§ 2. — <i>Décisions interdisant au vendeur de revendiquer contre la faillite</i>	108
§ 3. — <i>Examen critique de la jurisprudence</i>	113
CHAPITRE III. — <i>Effets du Contrat en Droit Pénal</i>	118

TITRE SECOND. — Vente sous condition résolutoire	123
CHAPITRE I. — Les diverses modalités du Pacte comissoire exprès; ses effets entre les parties	125
CHAPITRE II. — Effets du pacte comissoire en cas de fail- lite de l'acheteur	129
SECTION PRELIMINAIRE. — <i>Décisions accordant au vendeur l'action résolutoire pourvu qu'il l'exerce avant la faillite</i>	130
SECTION 1. — <i>Décisions admettant l'opposabilité à la faillite du pacte comissoire exprès</i>	134
SECTION 2. — <i>Décisions repoussant l'opposabilité à la faillite du pacte comissoire exprès</i>	141
SECTION 3. — <i>Examen critique de la jurisprudence</i>	142
CHAPITRE III. — Le Pacte Comissoire et le Droit Pénal.	147
 TROISIEME PARTIE. — <i>Clause de réserve de propriété</i>	149
 CHAPITRE I. — Les diverses modalités de la clause de réserve de propriété; ses effets entre les parties	151
CHAPITRE II. — Effets de la clause en cas de faillite de l'acheteur	156
§ 1. <i>Décisions admettant l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété</i>	156
§ 2. <i>Décisions repoussant l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété</i>	160
§ 3. <i>Examen critique de la jurisprudence</i>	165
CHAPITRE III. — Effets de la clause en droit pénal.	177
 CONCLUSION. — Situation précaire du vendeur à tempéra- ment. — Droit comparé. — Loi du 29 décembre 1934 sur la vente à crédit des véhicules automobiles; cri- tique de cette loi. — Nécessité d'instituer, au profit de certains vendeurs, des privilèges* opposables aux tiers après avoir été rendus publics	184
 BIBLIOGRAPHIE	206

DES MOYENS EMPLOYÉS PAR LA PRATIQUE POUR PROTEGER LE VENDEUR A TEMPERAMENT DE MEUBLES CORPORELS

INTRODUCTION

Le développement considérable pris aujourd'hui par la vente à crédit d'objets mobiliers a été, dans une large mesure, une conséquence du machinisme. Ce dernier, en effet, a suscité une production de plus en plus importante afin de permettre de diminuer les frais de revient et, par suite, d'abaisser le prix de vente. Mais il est arrivé un moment où les besoins ont été, en grande partie, satisfaits : la consommation n'absorbait plus les nouveaux produits qui, déjà, commençaient à s'amonceler et à former des stocks. L'industrie s'est trouvée alors devant ce dilemme : ou réduire la production ou trouver de nouveaux débouchés. Réduire la production, c'était inévitablement provoquer une élévation des prix de vente car il est très difficile, parfois même impossible, de comprimer les frais généraux d'une grande entreprise. Aussi les industriels, les commerçants ont-ils cherché à augmenter le nombre des acheteurs, à atteindre de nouvelles couches de consommateurs. La classe des salariés, des petits fonctionnaires, des petits employés offrait par son étendue une capacité d'absorption considérable. Mais elle ne pouvait payer comptant des objets manufacturés d'un prix souvent élevé : elle disposait de traitements, de salaires fixes mais peu importants.

Les commerçants pour écouler les marchandises lui ont offert de larges facilités de paiement: ils lui ont vendu à crédit.

Cette vente à crédit, d'ailleurs, s'est transformée pour mieux s'adapter aux ressources des acheteurs: elle est devenue la vente à tempérament, c'est-à-dire « une vente à crédit dont le prix est stipulé payable sous la forme de sommes minimales réparties par fractions égales et à intervalles réguliers sur un espace de temps assez long » (1). C'est ainsi que pour l'achat d'un appareil de T. S. F., par exemple, on versera 400 francs à la livraison et on paiera ensuite douze « mensualités » de 100 francs.

La vente à tempérament a pris naissance aux Etats-Unis. En 1807 (2), la maison Cowperthwait eut l'idée d'utiliser ce procédé pour la vente des meubles: le succès vint couronner son initiative. Vers 1850, la maison Singer fit de même pour la vente des machines à coudre. En 1865, de nombreux pianos furent ainsi vendus. Aujourd'hui, la vente à tempérament a beaucoup étendu son domaine: des sociétés de financement très puissantes se sont créées pour assurer les crédits que les vendeurs n'auraient pu fournir eux-mêmes. L'automobile a consacré le triomphe de ce système: 75 % des voitures sont vendues de cette façon. Un auteur américain M. SELIGMAN a pu voir là « l'aube d'une nouvelle révolution de la vie et de la science économiques, l'ouverture d'un chapitre entièrement nouveau dans la théorie et la pratique des affaires ».

(1) PLANIOL et RIPERT. — T. X, *Contrats civils*, par HAMEL (pour la vente), n° 217.

(2) Voir NATHAN. — « *Le financement de la consommation* », Revue d'Economie Politique, 1929, p. 228.

En France, la vente à tempérament n'a pris son plein essor que depuis peu. Avant la guerre, Dufayel était à peu près le seul à user de ce mode de vente à crédit: il y recourait surtout pour les meubles. En 1913, la Samaritaine fondait une société « la Semeuse de Paris » destinée à ouvrir des crédits à la clientèle pour lui permettre d'effectuer des achats dans un certain nombre de magasins de détail. D'autres établissements comme « les Trois Quartiers », le « Bon Marché » vendent aussi à tempérament. La plupart des magasins qui, à l'heure actuelle, pratiquent ce genre de vente ont leur siège à Paris. Mais en France, comme aux Etats-Unis, c'est encore l'automobile qui assure le succès de la vente à tempérament. On estime (3) que 25 % des voitures ordinaires et 50 % des voitures industrielles sont ainsi vendues à crédit. Les grandes marques françaises Peugeot, Citroën, Renault vendent à tempérament environ 45 % de leurs voitures. Des Sociétés de crédit se sont fondées pour financer ces ventes: la Société auxiliaire de crédit à l'industrie française, la D.I.A.C., la Diffusion Industrielle.

La vente à tempérament a donc aujourd'hui un champ d'application étendu. On distingue (4) avec raison suivant qu'elle porte sur des objets manufacturés tels que pianos, meubles ou sur des instruments de travail comme les ma-

(3) Rapport de M. Michel PARÈS, du 27 juin 1934, au sujet de la proposition de loi de M. Paul MALINGRE (*J. O. Chambre des Députés*. Doc. ann. n° 3702).

(4) VALLAT. — *Etude théorique et pratique des ventes à tempérament des valeurs de bourse et d'objets mobiliers*, Thèse Montpellier 1900, page 110.

Parfois d'ailleurs, le même objet peut suivant la destination qui lui est donnée constituer un objet de luxe ou un instrument de travail. C'est le cas, par exemple, pour la bicyclette, l'automobile,

chines, les outils, etc... Dans le premier cas, nous sommes en présence d'un crédit à la consommation, consenti généralement à des non-commerçants. Dans le second cas, il s'agit au contraire d'un crédit à la production en faveur de commerçants. Parmi ces produits manufacturés que M. LEVY-ULLMANN a justement qualifiés d'« objets d'un luxe utile » figurent du mobilier, des bijoux, des machines à coudre, des pianos, des phonographes, des appareils de T.S.F., des aspirateurs, des appareils électriques, des réfrigérateurs, des lessiveuses, etc... Ce sont là des objets d'un prix élevé: les acheter comptant obligerait à déboursier une somme trop importante. On les achète à tempérament en payant une somme assez faible chaque mois.

Il ne rentre pas dans le cadre de cette étude de rechercher si la vente à tempérament présente au point de vue social des avantages ou des inconvénients. Les uns ont vanté ses bienfaits avec enthousiasme: pour eux, elle augmente le bien-être des classes laborieuses, oblige à l'économie. Certains même ont vu en elle « une épargne de consommation » (5) ou encore « une épargne en nature » (6). Mais la vente à tempérament a aussi de farouches adversaires: pour eux, elle développe le désir du luxe, elle crée des besoins; selon le mot de M. JOSSERAND « elle est une grande tentatrice » (7).

Peut-être la vérité est-elle, ici encore, dans une solution intermédiaire: ce système a ses bons et ses mauvais côtés.

(5) BOUCHER. — *De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique*, Thèse Paris 1906.

(6) NATHAN. — *Op. cit.*

(7) JOSSERAND. — *Cours de droit civil positif français*, 2^e éd., t. II, n^o 1022.

Mais il est aisé de comprendre les raisons de son succès. Les nécessités économiques ont poussé les producteurs à y recourir. « A partir d'un certain degré de prospérité industrielle, la vente à tempérament s'impose inéluctablement, remarque avec raison M. FEDER » (8). Son succès auprès des consommateurs s'explique plus facilement encore, car elle leur permet d'obtenir la possession immédiate de l'objet convoité sans qu'ils soient tenus de déboursier tout de suite le prix total. « L'épargne, a dit non sans humour un Américain (9), permet l'achat d'une maison pour y mourir, la vente à tempérament permet l'achat d'une maison pour y vivre et profiter le plus longtemps possible de ses avantages ». Il serait vain de vouloir interdire la vente à tempérament: elle s'impose à nous. Il conviendrait seulement à l'exemple de nombreuses législations étrangères de la réglementer pour en éviter les abus, en prohibant notamment certaines clauses trop rigoureuses pour l'acheteur (10).

Mais la vente à tempérament ne constitue pas toujours un crédit à la consommation, elle se présente souvent sous la forme d'un crédit à la production. Elle permet alors l'achat d'instruments de travail, de machines, d'outils de toutes sortes par un industriel, un commerçant ou un artisan qui ne dispose pas de la somme nécessaire pour les payer comptant. L'industrie moderne exige un outillage important perfectionné, d'un prix généralement très élevé.

(8) FEDER. — *Les aspects juridiques de la vente à tempérament de meubles corporels*. Thèse Paris 1931, page 1.

(9) Cité par M. SERAGER. — *La vente à tempérament et la consommation d'après l'expérience des Etats-Unis*, Thèse Paris 1930.

(10) Voir au sujet des abus auxquels peut conduire la vente à tempérament un article de M. DIJOL. « *De l'exploitation usuratre de l'acheteur dans la vente à tempérament* ». Revue d'Economie Politique, année 1913, p. 634.

Si on l'achète comptant, on immobilise ainsi, dès le début de l'entreprise des capitaux considérables, que parfois les petits industriels seraient d'ailleurs dans l'impossibilité de se procurer. Si on le loue, on s'impose une lourde charge car en fin de bail on n'a rien acquis. Il faut de toute nécessité l'acheter à crédit: ainsi l'industriel évite de déboursier une somme importante qui aurait sans doute absorbé tout son avoir; il se libérera insensiblement chaque mois ou chaque année, peut-être même grâce aux bénéfices qu'il aura déjà réalisés.

La vente à tempérament ne suscite plus alors les critiques des économistes: ceux-ci, au contraire, reconnaissent que ce crédit à la production, en assurant une meilleure utilisation des capitaux, crée et met à la disposition de la société de nouvelles richesses. Son besoin est encore plus manifeste aujourd'hui, car l'industrie moderne réclame des installations très coûteuses, qu'il faut remplacer fréquemment pour les doter des derniers perfectionnements techniques. Il est nécessaire de demander aux fabricants des crédits assez longs, surtout en période de crise économique, lorsque le manque de confiance amène une thésaurisation de l'épargne. C'est ainsi que sont vendus des machines-outils de tous genres, des machines à écrire, du matériel industriel (métiers à tisser, machines à vapeur, dynamos électriques, etc...) ou agricole (tracteurs, batteuses, etc...) des automobiles, des camions, camionnettes, wagons-réservoirs, etc....

Ce développement de la vente à tempérament, soit d'objets manufacturés, soit de machines, présente évidemment pour les vendeurs un grave danger, celui de tout crédit: le non-paiement. Le Code Civil s'est préoccupé de protéger le vendeur non payé d'objets mobiliers et cela dans l'intérêt

même de l'acheteur puisque sans cette protection légale personne n'accepterait de vendre à crédit. Il y a, en effet, ainsi que l'a très bien montré M. SERAGER (11), une opposition entre la conception juridique et la conception économique de la vente à tempérament. Au point de vue économique la vente à tempérament est d'abord un crédit, puis une vente quand le prix a été payé. Au point de vue juridique l'opération est une vente dès le début: l'acquéreur à crédit devient propriétaire, bien que le prix ne soit pas encore payé (C. civ. art. 1583). Le législateur, pour remédier aux conséquences de cette transmission de plein droit de la propriété, a édicté en faveur du vendeur non payé d'objets mobiliers certaines garanties.

1° L'art. 1612 du Code Civil accorde à ce vendeur un droit de rétention, c'est-à-dire la faculté de refuser la livraison de la chose vendue tant que l'acheteur ne paie pas le prix.

2° L'art. 1654 lui permet de faire prononcer la résolution de la vente pour non-paiement du prix. Une fois le contrat résolu, le vendeur est censé être toujours demeuré propriétaire: il peut donc exercer l'action en revendication.

3° L'art. 2102, 4° accorde au vendeur un privilège sur la chose vendue. Il a mis l'objet dans le patrimoine de l'acheteur: il serait injuste qu'il vienne en concours avec les autres créanciers. La loi lui permet de se faire payer par préférence.

4° Ce même art. 2102, 4°, lui confère un droit de revendication dans la huitaine de la livraison, à condition toutefois que la chose vendue soit encore en la possession de

(11) SERAGER. — Op. cit., page 74.

l'acquéreur. Il ne s'agit d'ailleurs pas là d'une revendication de la propriété, car le vendeur n'est plus propriétaire dès l'accord des volontés, mais bien en réalité d'une revendication du droit de rétention (12) Le vendeur avait le droit de retenir la chose vendue jusqu'à complet paiement; il s'est imprudemment dessaisi; la loi lui permet, à condition d'agir dans le délai de huit jours, de reprendre l'objet que l'acheteur a encore en sa possession. Il est ainsi rétabli dans la situation qu'il avait eu le tort d'abandonner.

Mais si le vendeur au comptant jouit de toutes les garanties précédentes dont l'efficacité est parfois illusoire, il n'en est pas de même du vendeur à crédit: le droit de rétention de l'art. 1612, l'action en revendication spéciale de l'article 2102 4°, lui font défaut, puisqu'il a concédé un terme pour le paiement. Il dispose seulement de l'action en résolution et du privilège.

Cette protection elle-même n'est pas de tout repos: trois événements risquent de la prendre en défaut:

- a) la faillite de l'acheteur;
- b) l'aliénation de l'objet à un sous-acquéreur;
- c) l'immobilisation du meuble vendu.

En effet, lorsque l'acquéreur tombe en faillite, le droit commercial apporte de nombreuses restrictions aux droits du vendeur impayé d'objets mobiliers. Le législateur a sa-

(12) M. BECQUÉ (Planiol et Ripert. XII. *Les Sûretés réelles*, n° 188) fait remarquer qu'en réalité cette revendication est une simple survivance historique. Le législateur aurait dû la supprimer lorsqu'il créa le privilège du vendeur; il a commis une véritable méprise en la maintenant. L'explication de la vindicatio possessionis est très ingénieuse, elle cadre bien avec les dispositions du Code, mais elle est fautive historiquement: à l'origine, en effet, il s'agissait bien d'une revendication de la propriété.

crifié le droit de propriété pour faire prévaloir une considération de crédit. Les marchandises vendues ont constitué entre les mains du commerçant un élément de sa solvabilité apparente. Persuadés qu'il en était devenu propriétaire, ignorant que le prix en était encore dû, les créanciers ont fait confiance. Ils ont pensé que leur gage s'étendrait sur ces objets qu'ils voyaient en la possession du commerçant. Le législateur n'a pas voulu que leur espoir soit trompé par la manifestation inattendue des droits du vendeur. L'article 550 C. Com. décide formellement que dès l'entrée des marchandises dans le magasin de l'acheteur, le privilège établi par l'art. 2102, 4^o du C. civ. ne peut être exercé contre la faillite. Il en est de même en cas de mise en liquidation judiciaire (art. 24 de la loi du 4 mars 1889). Quoique le Code ne le dise pas expressément l'action en résolution est également perdue. La jurisprudence en a d'ailleurs toujours décidé ainsi: au début (13) elle tirait un argument a contrario de l'art. 576 C. com. qui permet seulement le droit de résolution tant que la marchandise est en cours de route (« stoppage in transitu »). Aujourd'hui (14) elle estime plus volontiers que la suppression de l'action résolutoire est une conséquence nécessaire de la disparition du privilège qu'édicte l'article 550 C. com.

La faillite de l'acheteur constitue donc pour le vendeur à tempérament un très grave danger. Alors, au moment même où elles lui font le plus besoin, toutes les garanties que lui confère le Code Civil disparaissent, à moins, il est vrai, que les marchandises ne soient pas encore entrées dans les ma-

(13) Cass. Ch. Civ., 21 avril 1884. S. 1886-1-105.

(14) Cass. Ch. Civ. 24 décembre 1889. D. 1890-1-161.

Cass. Ch. Civ., 2 juillet 1913, S. 1913-1-453.

gasins de l'acquéreur. Mais c'est là une hypothèse bien exceptionnelle pour une vente à crédit: presque toujours le commerçant aura pris possession. Dans ce cas le vendeur perd sa situation de créancier privilégié, il rentre dans la masse des chirographaires: au lieu d'être payé par préférence, il sera payé au marc le franc. Une telle solution présentait peu d'inconvénients en 1838, car, à ce moment, les ventes à tempérament étaient rares; mais elle est très dangereuse de nos jours, par suite du développement énorme qu'elles ont pris.

En dehors de la faillite de l'acquéreur, le vendeur à crédit est exposé à un autre risque, non moins important: l'aliénation du meuble vendu et non payé à un sous-acquéreur de bonne foi. L'acheteur à crédit a reçu livraison, il a l'objet en sa possession: s'il est malhonnête, il peut très bien revendre et encaisser le prix immédiatement. Certains individus se livrent couramment à cette combinaison: ils achètent à crédit, se font remettre l'objet et le revendent comptant. C'est le système que la pratique appelle « carambouillage ». Si le sous-acquéreur est de bonne foi (15) — la loi le présume tel — il peut en invoquant l'art. 2279 C. Civ. repousser toute revendication de la part du vendeur primitif. Ce dernier a bien un recours sur le terrain du droit civil contre son acheteur, mais ce recours est illusoire, car il se heurte presque toujours à l'insolvabilité du « carambouilleur ».

Le vendeur trouvera-t-il indirectement dans la loi pénale

(15) Pour ceux qui, comme MM. COLIN et CAPITANT, refusent au privilège du vendeur tout droit de suite, la revendication est impossible même contre un sous-acquéreur de mauvaise foi, à moins évidemment d'un véritable concert frauduleux.

cette protection que la loi civile lui refuse ? Pourra-t-il poursuivre et faire condamner l'acheteur malhonnête pour abus de confiance ? Pas du tout : désarmé en droit civil, le vendeur l'est également en droit pénal. L'art. 408 C. pén. énumère, en effet, d'une manière strictement limitative les contrats dont la violation peut donner lieu à abus de confiance : il ne mentionne pas la vente. L'acheteur à crédit, bien qu'il n'ait pas encore payé le prix, est devenu propriétaire. S'il revend l'objet, le met en gage au Mont-de-Piété, l'emporte en déménageant sans laisser d'adresse, il ne se rend pas coupable d'abus de confiance. Jurisprudence et doctrine sont unanimes en ce sens (16).

Enfin, un dernier danger menace les vendeurs à tempérament et, particulièrement, les vendeurs de matériel, de machines industrielles ou agricoles : l'immobilisation de ces objets. L'art. 524 C. civ. décide, en effet, que « les ustensiles aratoires... les ustensiles nécessaires à l'exploitation des forges, papeteries ou autres usines » deviennent immeubles par destination, quand ils ont été placés par le propriétaire pour le service et l'exploitation du fonds. Les dynamos électriques, les diverses machines-outils d'un établissement industriel deviennent immeubles par destination : de même les tracteurs, batteuses employés dans une ferme. Sans doute ces objets, s'ils ont changé de qualité juridique, n'en demeurent pas moins reconnaissables : en conséquence le privilège du vendeur subsiste sur eux (17). Il est opposable

(16) GARÇON. — *Code Pénal annoté* sous l'art. 408, n° 216, 218, 240.

(17) Il n'en est pas de même en cas d'immobilisation par incorporation, si par exemple des matériaux de construction employés se trouvent incorporés au bâtiment. Les objets vendus ayant changé d'identité, n'étant pas reconnaissables, le privilège du vendeur ne porte plus sur eux.

aux créanciers chirographaires: l'art. 593 du C. proc. civ. permet, en effet, au vendeur ou fabricant des objets immobilisés par destination d'exercer sur eux une saisie-exécution. Mais si le fonds auquel les meubles vendus ont été attachés est grevé de privilèges ou d'hypothèques, le privilège du vendeur sera primé par ces privilèges ou ces hypothèques (18). En effet: ou bien l'hypothèque a été constituée antérieurement à l'immobilisation, et dans ce cas l'art. 2133 C. Civ. nous dit que l'hypothèque s'étend à toutes les améliorations survenues à l'immeuble hypothéqué, donc ici aux meubles immobilisés: un arrêt de la Chambre des Requêtes du 11 janvier 1887 (19) est formel en ce sens ; — ou bien l'hypothèque a été prise postérieurement à l'immobilisation et alors, en vertu de l'art. 2118 C. Civ.; elle s'étend non seulement à l'immeuble lui-même mais encore à tous ses accessoires réputés immeubles.

De toute façon, le privilège du vendeur est primé. A-t-il le droit pour l'éviter de demander la résolution de la vente? La Cour de Cassation dans ce même arrêt du 11 janvier 1887 le lui interdit « Cette action en résolution, dit-elle ne peut être exercée au préjudice des créanciers ayant hypothèque sur l'immeuble dont les meubles vendus sont devenus les accessoires; en effet, un tel exercice serait contraire à l'art. 524, C. Civ. et à tout le système hypothécaire ». Comme l'ont fait justement remarquer certains au-

(18) PLANIOL et RIPERT. — T. XII, *Les Sûretés réelles*, par Becqué, n° 382 et 385.

Voir également l'article de M. Charmont: « *Examen doctrinal de jurisprudence civile* », dans la Revue Critique de législation et de jurisprudence. Année 1891, p. 65.

(19) D. 1887-1.934. S. 1887-1.154. Au contraire, M. JOSSERAND (*Cours de Droit Civil positif français*, 2^e éd., tome II, n° 1860) donne la préférence au vendeur du meuble immobilisé.

teurs (20), c'est là une solution contestable, car on ne trouve pas en matière mobilière de texte analogue à l'art. 7 de la loi du 23 mars 1855 liant le sort du privilège à celui de l'action résolutoire.

Il y a donc dans l'immobilisation une grave menace pour le vendeur à crédit de machines. Sans doute, il pourra savoir si une hypothèque a déjà été constituée, mais si par la suite l'industriel, après s'être ainsi équipé, a besoin d'argent, les bailleurs de fonds, désireux d'assortir leur créance d'une sûreté réelle, exigeront une hypothèque sur l'usine. Les machines vendues, devenues immeubles par destination, y seront englobées et le privilège du vendeur sera primé par les droits du créancier hypothécaire.

Faillite de l'acheteur, aliénation à un sous-acquéreur, immobilisation des objets vendus, tels sont donc les principaux dangers auxquels sont exposés les vendeurs à tempérament. La protection légale en leur faveur est bien faible, inexistante même, peut-on dire. Il est facile de comprendre pourquoi : dans la première moitié du 19^e siècle, les ventes à crédit étaient rares, les ventes à tempérament n'existaient même pas. Le machinisme n'avait pas pris encore le développement considérable qu'il a acquis de nos jours. Les meubles n'avaient que peu de valeur aux yeux du législateur : l'adage « *res mobilis, res vilis* » conservait encore toute sa force. On a reculé aussi devant les difficultés d'organiser une publicité² des droits portant sur les meubles ; et

(20) COLIN et CAPITANT. — *Cours élémentaire de droit civil français*, tome II, p. 820.

PLANIOL et RIPERT, t. XII. *Les Sûretés réelles*, par Becqué, n° 193.

à défaut de cette publicité, on n'a pas voulu ressusciter une sorte d'hypothèque mobilière occulte (21).

Mais aujourd'hui la vie des affaires s'est transformée: le crédit est devenu plus qu'un besoin, une nécessité. A cette situation économique nouvelle devrait correspondre une nouvelle réglementation légale. A une conférence des tribunaux de commerce de province (22) le président Albert Buisson a bien mis en lumière la nécessité d'une protection des vendeurs « l'industrie de l'outillage mécanique, a-t-il dit, n'a pu s'affermir et s'étendre que par la vente à tempérament, et de nos jours bien d'autres commerces, tel celui de l'automobile imitent cet exemple. Mais qu'advient-il si le vendeur à tempérament court le risque de perdre sa marchandise en cas de non paiement? Si on refuse protection à ces industries ne vont-elles pas se voir contraintes de refuser le crédit? Par suite ne vont-elles pas périlcliter et les progrès de la production qui exigent l'achat à crédit d'outillage et de matériel ne vont-ils pas s'en trouver ralentis? » La question est, en effet, d'une importance capitale pour certains commerces et pour certaines industries: il suffit d'ouvrir un recueil de jurisprudence pour s'en convaincre. On est nécessairement frappé par le grand nombre de litiges soulevés par la vente à tempérament. Car les vendeurs se sont efforcés de réaliser eux-mêmes cette protection que le législateur leur refusait. Ils ont compris que leur condition précaire avait pour cause un principe

(21) Aux Etats-Unis, au contraire, l'existence de l'hypothèque mobilière « *chattel mortgage* » a largement contribué au succès de la vente à tempérament.

(22) Gaz. du Palais du 25 juin 1931.

d'ordre juridique: le transfert immédiat de la propriété à l'acquéreur, bien que le prix ne soit pas encore payé. Pour échapper aux règles restrictives de la faillite, pour permettre contre l'acquéreur malhonnête une poursuite en abus de confiance, pour empêcher l'immobilisation des objets vendus, les vendeurs se sont efforcés de demeurer propriétaires jusqu'à complet paiement. Là, leur semble-t-il, est le salut: tous les procédés qu'ils ont employés se rattachent à cette préoccupation.

C'est précisément l'étude de ces divers procédés utilisés par les vendeurs à tempérament pour se protéger qui doit faire l'objet de notre travail. Nous laissons de côté les moyens de protection purement techniques comme l'enquête préalable sur la solvabilité, la moralité du futur client (23), ou bien encore l'assurance contre les risques de non paiement, dite assurance-crédit (24). Nous envisageons ici uniquement les procédés juridiques, dont nous rechercherons l'efficacité devant la jurisprudence. Nous restreignons également notre étude aux meubles corporels: c'est dire que nous écartons les problèmes soulevés par la vente à tempérament des fonds de commerce (25) ou des valeurs de bourse.

Les vendeurs à tempérament ont d'abord imaginé d'adjoindre au contrat de vente un contrat de louage: le fabri-

(23) Voir à ce sujet YUNG. — *La vente à tempérament en France. Ses méthodes. Son organisation*. Thèse Paris 1933.

(24) Voir à ce sujet JOMIER. *L'assurance des crédits en France*, thèse Paris 1930.

(25) Les vendeurs à tempérament de fonds de commerce ont cherché à se protéger contre la faillite de l'acquéreur par un contrat de gérance du fonds. Voir article de M. HAMEL au *Dalloz Hebdomadaire* 1930. « *Vente à tempérament et location-vente* » et aussi « *Le fonds de commerce* » de Cendrier, 6^e édition, p. 452.

cant de pianos, de machines les donnent à bail mais il est stipulé que si le preneur acquitte régulièrement les mensualités prévues, qui sont qualifiées de « loyers », il deviendra propriétaire. C'est la location-vente.

Devant les difficultés que faisait la jurisprudence pour admettre la sincérité de la location préalable à la vente, les vendeurs ont cherché un autre moyen de se protéger. Une analyse très serrée de la condition dans la vente le leur a fourni. Tantôt ils ont fait du paiement du prix une condition suspensive de la vente de telle sorte que le contrat n'ait pas lieu tant que le prix n'est pas payé: le vendeur sous condition suspensive reste propriétaire. Tantôt, au contraire, le non-versement du prix constitue une condition résolutoire: à défaut de paiement la vente est résolue rétroactivement, le vendeur est censé être toujours demeuré propriétaire.

Enfin, dernier système : les vendeurs ont abordé la difficulté de front. Ils ont stipulé que la propriété resterait sur leur tête jusqu'au complet paiement. C'est la clause de réserve de propriété qui est aujourd'hui de style dans les ventes d'automobiles.

Nous étudierons donc successivement:

Première partie. — La location-vente.

Deuxième partie. — La vente sous condition.

Troisième partie. — La clause de réserve de propriété.

PREMIERE PARTIE

LOCATION-VENTE

Les vendeurs à tempérament ont pensé que le meilleur moyen d'échapper aux dangers qui les menacent est de conclure un louage qui ne se transforme en vente qu'au moment où le prix est intégralement versé. C'est le système de la location-vente. Se présentant comme bailleurs, ces vendeurs à crédit pourront revendiquer contre la faillite. Demeurés propriétaires, ils empêcheront l'immobilisation de l'objet. Enfin, si l'accipiens, simple locataire, revend avant de s'être complètement libéré il se rendra coupable d'un abus de confiance. Tel est du moins l'espoir des vendeurs.

Notre étude de la location-vente sera divisée en sept chapitres :

- I. — La location-vente et ses diverses modalités.
- II. — La nature juridique de la location-vente.
- III. — Les effets de la location-vente entre les parties.
- IV. — La location-vente et la faillite de l'acheteur.
- V. — La location-vente et le droit hypothécaire.
- VI. — La location-vente en droit pénal.
- VII. — La location-vente et le droit fiscal.

CHAPITRE PREMIER

LA LOCATION VENTE ET SES DIVERSES MODALITES

Le contrat de location-vente se présente dans la réalité non sous un type unique, mais bien, au contraire, sous des formes diverses. Il ne figure pas, en effet, au nombre de ces conventions que réglemente le Code Civil. Créée par la pratique, la location-vente a trouvé dans son origine une souplesse d'adaptation remarquable. Destinée à protéger les vendeurs à tempérament, elle s'est transformée sans cesse pour mieux réaliser le but économique auquel on la destine; elle s'est perfectionnée peu à peu pour essayer de répondre aux exigences d'une jurisprudence de plus en plus sévère.

§ 1. — *La location-vente sous sa forme simple.* — Au début, la location-vente se présentait sous une forme très simple. Le preneur recevait en sa possession les meubles dont le bailleur-vendeur lui faisait livraison immédiate. Il était tenu d'effectuer à des termes fixes, tous les mois, tous les ans, des versements qualifiés de « loyers ». S'il les acquittait régulièrement, au bout d'un certain temps il devenait de plein droit propriétaire des objets que jusque là il avait détenu simplement à titre de locataire. L'opération

s'effectuait en deux temps: louage jusqu'au complet paiement, puis vente lorsque le dernier « loyer » était payé.

§ 2. — *La location-vente sous la forme de bail avec promesse de vente.* — Devant la résistance opposée par les tribunaux pour admettre la sincérité du louage la location-vente s'est perfectionnée et a pris la forme plus technique de bail avec promesse de vente.

Tout d'abord, cette promesse de vente a été réalisée automatiquement par le simple fait de l'écoulement du délai fixé pour la location, à condition bien entendu que les loyers aient été régulièrement payés. Mais on ne voit pas, en dehors de la différence de terminologie, ce qui distingue ce bail avec promesse de vente de la location-vente précédente. Il en est de même lorsqu'il est permis au locataire de lever l'option en fin de bail à la seule condition d'en manifester par lettre la volonté: il le fera forcément puisqu'il conservera ainsi l'objet sans bourse délier.

Actuellement la location-vente a réalisé un dernier progrès. Les contrats contiennent toujours « une promesse de vente », « une faculté ou une option d'achat », mais ils exigent que pour se porter acquéreur le preneur verse une « soulte » c'est-à-dire « une certaine somme en sus des loyers ». Le locataire peut d'ailleurs devenir propriétaire non seulement à l'expiration, mais même au cours du bail: dans ce dernier cas les versements déjà effectués viennent en déduction du prix à payer.

Parfois cette soulte est dérisoire: le preneur qui a déjà payé dans les loyers la quasi totalité du prix ne manquera pas de lever l'option. Parfois, au contraire, la soulte est sérieuse et représente environ la valeur de l'objet en fin de bail « sa valeur d'occasion »: dans ce cas, il est très possible que le locataire ne se porte pas acquéreur.

§ 3. — *Clauses adjointes au contrat.* — Généralement le

Contrat de location-vente n'est pas constitué uniquement par les stipulations précédentes. Toutes les clauses pouvant donner au contrat l'apparence d'un bail sont soigneusement insérées à l'acte par d'habiles rédacteurs.

a) *Jouissance du locataire.* — Il est d'ordinaire stipulé que le locataire doit jouir des objets loués « en bon père de famille », les maintenir en bon état: le bailleur se réserve le droit d'envoyer un de ses agents qui se rendra compte de leur état d'entretien et au besoin effectuera lui-même, aux frais du preneur bien entendu, les réparations nécessaires.

La Société française de matériel agricole et industriel qui pratique couramment la location-vente, insère dans ses contrats les clauses suivantes:

« Le locataire sera tenu des réparations d'entretien dont lesdits objets pourraient avoir besoin durant le cours de la location et devra les rendre à l'expiration de la jouissance, en bon état de fonctionnement... Il devra également supporter le coût des grosses réparations qui seraient rendues nécessaires par sa faute ou par sa négligence... »

b) *Restrictions apportées aux droits du locataire.* — Il est généralement interdit au locataire de sous-louer sans le consentement exprès et par écrit du bailleur. La Chambre Syndicale des pianos et orgues oblige le preneur, qui veut déménager l'instrument à prévenir 24 heures à l'avance le bailleur, lequel pourra seul procéder au transport. De même si le preneur met les objets dans un local dont il n'est pas propriétaire, il doit avertir le bailleur afin que celui-ci puisse adresser au propriétaire de l'immeuble la notification utile.

c) *Mise des risques à la charge du bailleur et assurance.* — Le bailleur, resté propriétaire supporte les risques: aussi se réserve-t-il le droit de s'assurer. Mais souvent le contrat décide que les risques seront à la charge du locataire qui

sera obligé de contracter une assurance tant en son nom qu'à celui du bailleur.

d) *Faculté de résiliation du bail.* — La convention accorde généralement au locataire le droit de résilier le bail dans certaines conditions. Par exemple, on rencontre cette clause :

« Le preneur pourra résilier la location à la fin de chaque année en prévenant de cette intention la société bailleusesse par lettre recommandée adressée au moins trois mois à l'avance et moyennant le paiement d'une demi-année supplémentaire à titre d'indemnité de résiliation ».

e) *Résiliation de plein droit.* — On trouve fréquemment dans l'acte une stipulation ainsi conçue : « Au cas où le locataire serait déclaré en état de faillite ou admis au bénéfice de la liquidation judiciaire, comme aussi à défaut de paiement par lui d'un seul terme à son échéance, le présent bail sera résilié de plein droit si bon semble à la société bailleusesse sur la simple notification de sa volonté de résilier faite par lettre recommandée et sans qu'il soit besoin de recourir à aucune formalité judiciaire ».

Si la résiliation a lieu aux torts du locataire, le bailleur a le droit non seulement de conserver les loyers payés, mais encore parfois d'exiger une indemnité supplémentaire fixée forfaitairement dans le contrat.

Telle est la physionomie tout à fait originale de la location-vente que nous révèle la pratique des affaires.

CHAPITRE DEUXIEME

NATURE JURIDIQUE DE LA LOCATION-VENTE

Avant de déterminer les effets de la location-vente dans les divers domaines où s'exerce son activité: droit civil, commercial, fiscal, pénal, il importe de savoir quelle est exactement sa nature juridique. Créé par la pratique, ce contrat ne rentre pas dans un des types que réglementent nos Codes. Les tribunaux, saisis des difficultés soulevées par la location-vente, se sont les premiers livrés à ce travail d'analyse; la doctrine l'a poussé plus à fond et c'est elle qui a dégagé les explications les plus satisfaisantes.

On a vu dans la location-vente:

- 1° Un bail suivi d'une donation.
- 2° Un bail accompagné d'une promesse de vente.
- 3° Un louage ferme et une vente sous condition suspensive.
- 4° Un louage sous condition résolutoire et une vente sous condition suspensive.
- 5° Une vente non translatrice.
- 6° Un contrat innommé.

§ 1. — BAIL SUIVI D'UNE DONATION. — La location-vente constitue un louage accompagné d'une donation: à l'expi-

ration du bail, le bailleur fait don au locataire de l'objet loué. La doctrine ne s'est pas fait l'écho d'une pareille opinion. Mais certaines maisons de vente à tempérament, plus au courant des pratiques commerciales que des principes juridiques, n'ont pas hésité à qualifier ainsi la convention intervenue. Dans une affaire soumise à la Cour de Bourges (1), la Compagnie du Gaz de Nevers avait stipulé que le matériel d'éclairage installé dans un café, demeurerait la propriété du cafetier à titre de don gratuit après le versement du dernier terme. La Cour, bien entendu, ne s'arrêta pas à une telle qualification.

Il est facile, en effet, de montrer qu'il n'y a pas là une véritable donation. L'absence d'*animus donandi* est manifeste : les commerçants n'ont pas l'habitude de faire des libéralités à leurs clients. Dans l'espèce précédente la Compagnie du Gaz ne consentait ce soi-disant don qu'après le dernier versement des loyers, c'est-à-dire au moment où elle aurait recueilli dans son patrimoine l'équivalent en argent du matériel dont elle abandonnait la propriété. La donation n'avait pas davantage été passée par acte authentique, devant notaire et le prétendu gratifié n'avait pas eu l'intention de se soumettre aux obligations qui pèsent, d'ordinaire sur les donataires.

§ 2. — BAIL ACCOMPAGNÉ D'UNE PROMESSE DE VENTE. — En général, les maisons de vente à tempérament qualifient le contrat de bail avec promesse de vente. Et, en effet, il est des cas où cette qualification est conforme à la réalité juridique. Il en est ainsi quand les loyers correspondent véritablement à la valeur de jouissance de la chose louée, quand

(1) Bourges, 17 février 1902. D. 1902-2-448. S. 1902-2-247.

surtout la soulte à payer pour se porter acquéreur représente approximativement « la valeur d'occasion » de l'objet au moment où l'option est levée. Les tribunaux — nous le verrons bientôt — n'hésitent pas alors à sanctionner la convention des parties, en faisant produire au contrat tous les effets d'un bail suivi d'une promesse de vente.

Mais il ne s'agit pas alors d'une véritable location-vente : une des caractéristiques de cette dernière est, en effet, que les mensualités « représentent dans une certaine mesure le loyer de la chose, et pour le restant une partie de son prix » (2). On comprend dans ce cas que le preneur devienne, à l'expiration du bail propriétaire par simple manifestation de volonté, sans versement supplémentaire ou par le paiement d'une soulte dérisoire. Seuls, d'ailleurs, de tels « loyers » répondent au but économique de la location-vente. L'opération doit aboutir en définitive à un transfert de propriété : mais le prix est divisé afin de permettre au preneur d'effectuer plus facilement les paiements. Si les loyers représentaient exactement la valeur de jouissance de l'objet, sans rien de plus, le locataire préférerait sans doute en fin de bail restituer un matériel usagé et peut-être démodé plutôt que de payer une soulte importante pour s'en rendre acquéreur. Tel est le danger que les bailleurs-vendeurs ont voulu éviter par ces loyers « véritables acomptes sur le prix ». Mais dans ces conditions, peut-on encore parler de bail avec promesse de vente ? Evidemment non ! En effet, l'accipiens, tenu de payer ces mensualités, est obligé par cela même d'acquitter chaque mois une partie du prix.

(2) VALÉRY. — *Du louage de meubles et spécialement du louage de sacs et fûtailles*, dans les *Annales de Droit commercial*, année 1895, p. 93.

Donc, dès le premier versement, ainsi que le fait justement remarquer M. DIJOL (3), la promesse est levée. Arrivé à la fin du bail, l'accipiens aura payé la totalité ou la quasi-totalité du prix: même s'il doit verser une soulte infime pour le parfaire, il sera obligé — au point de vue économique tout au moins — de l'acquitter afin de se porter acquéreur. Un arrêt de la Cour d'Orléans du 26 janvier 1904 (4) a refusé de voir dans la location-vente un bail avec promesse de vente: les parties, estime-t-il avec raison, ont les mains liées alors que dans une promesse de vente l'acquéreur éventuel réserve d'une manière absolue son consentement jusqu'à l'expiration du délai imparti.

Pour échapper à cette critique, on a modifié quelque peu la théorie; on a vu dans la location-vente un bail suivi d'une promesse synallagmatique de vendre et d'acheter sous condition suspensive du paiement intégral des loyers. Dans cette hypothèse la promesse n'est réalisée qu'après le versement de tous les termes. C'est là une analyse qui se confond avec la théorie « du bail ferme accompagné d'une vente sous condition suspensive », théorie que nous allons examiner maintenant.

§ 3. — LOUAGE FERME ACCOMPAGNÉ D'UNE VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE. — Telle est la conception adoptée par M. GUILLOUARD au sujet de la nature juridique de la location-vente. « Cette convention, écrit ce savant auteur dans

(3) DIJOL. — « *De l'exploitation usuraire de l'acheteur dans la vente à tempérament* », dans la Revue d'Economie Politique, 1913, p. 639.

(4) D. 1905-2-414.

son « *Traité du Louage* » (5), contient en réalité deux contrats: un louage immédiat et une vente sous condition suspensive. Mais en attendant que la condition de la vente soit réalisée, c'est-à-dire que le prix fixé soit payé, le contrat n'est qu'un louage de meubles et doit en produire tous les effets ». M. VALERY a soutenu la même opinion (6): « il faut voir dans la location-vente, dit-il, un louage immédiat et une vente sous condition suspensive ».

Cette théorie se heurte à une grave objection. Puisque le louage est ferme, immédiat, les versements effectués représentent exclusivement et définitivement les loyers. Il n'y a donc pas de prix: la vente ne peut pas se former. Un jugement du Tribunal correctionnel de Thonon-les-Bains (7) a bien montré le défaut essentiel de cette théorie: « Il n'est pas rationnel, dit-il, d'attribuer à la convention pendant un temps la nature du louage et après paiement du dernier terme de la location, la nature de la vente, car tous les termes de la location étant le prix de la jouissance que le locataire a eue de la chose, celle-ci se trouverait vendue sans aucune prestation correspondante à l'aliénation; ce serait une vente sans bourse délier, ce qui est une impossibilité juridique ».

§ 4. — LOUAGE SOUS CONDITION RESOLUTOIRE ET VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE. — Cette nouvelle opinion sur la nature de la location-vente a trouvé de nombreux partisans :

(5) GUILLOUARD. — *Traité du Louage*, t. II, n° 673. Mais dans son « *Traité de la Vente* », tome I, n° 65, M. GUILLOUARD estime, au contraire que ce « contrat est une vente, sans aucun mélange de louage ».

(6) VALERY. — *Op. cit.*, p. 93.

(7) Tr. corr., Thonon-les-Bains, 17 mars 1925. D. H. 1925, p. 323.

elle a été défendue notamment par MM. APPLETON (8), CAUVIERE (9), BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL (10), HABER (11). Tant que le prix n'est pas complètement payé, le contrat est un louage; mais lorsque le dernier versement est effectué, le louage est rétroactivement anéanti alors que la vente est censée avoir existé depuis le début. Ainsi que l'explique M. CAUVIERE: « le paiement intégral du prix remplit une double fonction: il fait naître un contrat et en éteint un autre tout en n'en laissant définitivement apparaître qu'un grâce au principe moderne de la rétroactivité des conditions ». MM. BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL expriment la même opinion: l'accipiens, disent-ils, « a le choix entre la qualité de preneur et celle d'acquéreur: il est preneur sous condition résolutoire puisque le paiement intégral seul le rendra acquéreur et qu'il n'est pas obligé à ce paiement intégral, et acquéreur sous condition suspensive ».

Cette théorie complexe pour un profane satisfait au premier abord un esprit juridique, rompu aux subtilités du droit. Il n'y a, en effet, semble-t-il, dans cet anéantissement du louage qui disparaît pour laisser dès le premier jour place à la vente que le jeu normal et harmonieux des effets de la condition. Mais à l'examiner de plus près, on s'aperçoit que cette théorie prête à de nombreuses critiques :

1° Tout d'abord, il est inexact de dire que le louage conclu sous la condition résolutoire du paiement intégral des loyers, disparaît rétroactivement après le versement du

(8) Note sous Lyon, 10 août 1888. S. 1890-2-113.

(9) CAUVIERE. — *Un prétendu cas de vente à tempérament*, dans les Annales de droit commercial, année 1902, p. 49.

(10) BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL. — *Du louage*, t. 1, n° 7.

(11) HABER. — *La vente à tempérament. La location-vente*. Thèse Paris 1931.

dernier terme. C'est oublier que le bail est un contrat successif. Or, écrivent MM. COLIN et CAPITANT (12) « lorsque la résolution s'applique aux contrats successifs tels que le louage, elle prend un nom spécial, celui de résiliation et présente ce caractère spécifique qu'à la différence de la résolution ordinaire, elle ne produit pas d'effet rétroactif. Par exemple, en cas de résiliation d'un bail les rapports juridiques du bailleur et du locataire ou fermier cessent pour l'avenir mais subsistent dans le passé. Il n'y aura dorénavant plus de prestation, mais il n'y a rien à restituer de part ni d'autre ».

Le paiement intégral peut bien avoir pour effet de résilier la location, mais il ne peut empêcher qu'elle ait existé. Ainsi cette théorie aboutit à un résultat paradoxal : par le jeu de la condition suspensive l'accipiens est réputé propriétaire *ab initio*, mais, comme le louage ne disparaît que pour l'avenir, il a également été locataire depuis le début. Voilà donc un individu qui a été locataire de sa propre chose et a payé un loyer à un tiers ! Singulier résultat pour une théorie qui ne devait « laisser définitivement apparaître qu'un seul contrat ! »

2° Mais admettons la résolution du bail. La théorie n'est pas cependant satisfaisante. M. ACHER (13), dans la remarquable critique qu'il en fait, lui adresse une autre objection. Puisque le bail est résolu, le bailleur doit restituer les loyers perçus ; le locataire, la valeur de la jouissance obtenue. Il est vraisemblable de supposer que cette valeur est

(12) COLIN et CAPITANT. — *Cours élémentaire de droit civil français*, t. II, p. 350. Dans le même sens PLANIOL et RIPERT, t. VII, *Les obligations*, par GABOLDE, n° 1039.

(13) ACHER. — *Un cas douteux de vente à tempérament*, dans les *Annales de Droit Commercial*, année 1904, p. 249.

égale aux loyers stipulés: par conséquent, les restitutions dues par le bailleur et par le preneur se compensent. Mais alors une question se pose: où est le prix de vente puisque le bailleur garde les sommes reçues à titre de loyers ? Il n'y en a pas. La vente est donc nulle pour défaut de prix.... à moins que le locataire ne consente à payer une seconde fois. Résultat inadmissible, puisque d'après les termes mêmes du contrat la propriété doit revenir au locataire après paiement intégral des loyers!

On répliquera sans doute que les mensualités comprenant pour partie un loyer et pour partie une fraction du prix, ces acomptes successifs finissent par former le prix de vente. Ce supplément d'explication n'est pas plus satisfaisant. D'abord, cette discrimination entre la partie loyers et la partie acomptes des versements n'étant presque jamais faite dans les contrats, la vente est nulle faute de détermination suffisante du prix. De plus la vente est sous condition suspensive: donc tant que le contrat n'est pas formé l'acheteur sous condition ne doit pas être obligé de payer le prix, pas même une fraction du prix. C'est pourtant ce qui a lieu si l'on admet que les mensualités représentent dans une certaine mesure un acompte sur le prix, puisque le locataire est tenu de les payer.

3° M. ACHER (14) a fait encore à cette théorie une autre objection: il a montré combien il était paradoxal que le bail fût résolu lorsque tous les loyers ont été payés. Certes, fait-il, remarquer, les parties ont voulu s'obliger, mais il a été bien entendu que si elles exécutaient complètement le contrat, celui-ci tomberait. Si le locataire paie tous les

(14) ACHER. — *Op. cit.*

loyers le bail est résolu; mais s'il ne les paie pas, il subsiste — au moins pour le passé. Singulier contrat, en vérité, puisque son entier accomplissement entraîne sa disparition — et avec rétroactivité encore!

La théorie du louage sous condition résolutoire et de la vente sous condition suspensive ne saurait donc rendre compte de la nature juridique de la location-vente.

§ 5. — VENTE NON TRANSLATIVE. — M. CORNILLE (15) pense qu'il ne faut pas chercher dans une combinaison de la vente et du louage la nature de la location-vente. « Ce contrat, écrit-il, constitue dès sa conclusion une véritable vente, car il tend à une aliénation, car il a pour unique but de convertir une chose en un capital en argent. La vente est pure et simple, mais le transfert de propriété est soumis à la condition suspensive du paiement intégral du prix ». La vente avec réserve de propriété correspond à l'intention des parties et aux besoins économiques qui ont amené la naissance de la location-vente. Le preneur n'a consenti à payer des loyers hors de proportion avec la valeur de jouissance de l'objet que parce qu'il voyait en eux des acomptes sur le prix. Et le constructeur d'automobiles, le fabricant de pianos veulent vendre, eux aussi, et non louer: ils entendent seulement rester propriétaire jusqu'au dernier versement. La division du prix a uniquement pour but de permettre à l'acheteur de se libérer sans avoir à déboursier en une fois une somme trop importante. La location-vente n'est en réalité qu'une vente à tempérament, assortie « d'un pactum reservati dominii ».

(15) CORNILLE. — *Vente et louage de choses*, thèse Lille, 1926, p. 252.

On comprend très bien dans cette explication que « l'ensemble des prétendus loyers représente, au moins approximativement la valeur de la chose » (16) et que « l'acheteur ait immédiatement la jouissance de la chose et soit obligé d'effectuer des paiements échelonnés de son prix ». On s'explique également que les risques soient, comme le décide, en général, l'accord des parties, à la charge du vendeur : c'est là une conséquence de la règle « res perit domino ».

Certes — nous le reconnaissons volontiers — cette théorie est beaucoup plus satisfaisante que les autres : elle serre de plus près la vérité. Cependant, comme nous allons le voir, en étudiant la théorie de la location-vente contrat innommé, elle ne rend pas entièrement compte de la réalité.

§ 6. — CONTRAT INNOMMÉ

La doctrine pense en général qu'il faut choisir entre la vente ou le louage. « Un même contrat, écrit M. LACOUR (17), ne saurait être à la fois un louage et une vente. Pour savoir s'il est l'un ou l'autre, les juges doivent rechercher l'intention véritable des parties sans se considérer comme liés par la qualification qu'elles ont donnée à l'opération ». Pris dans ce dilemme les auteurs donnent la préférence à la vente. La location-vente est soit une véritable « vente à tempérament », selon M. PERCEROU (18), soit une vente sous condition résolutoire d'après M. GERARDIN (19), soit enfin

(16) CORNILLE. — *Op. cit.*, p. 254.

(17) LACOUR et BOUTERON. — *Précis de droit commercial*, t. 2, n° 2086.

(18) PERCEROU. — *Des faillites et banqueroutes*, t. 2, n° 1027.

(19) GERARDIN. — *De la vente à tempérament et de l'abus de confiance*. Thèse Rennes 1912, C'est aussi l'opinion de MM. COLIN et CAPITANT. *Cours élémentaire de droit civil français*, t. 2, p. 428.

une vente avec réserve de propriété pour M. CORNILLE. La jurisprudence décide elle aussi, en général, que la location-vente « constitue en réalité une vente avec paiement échelonnés ».

Il y a là, semble-t-il, une erreur, née d'un défaut de méthode. Quand un contrat nouveau apparaît dans la vie des affaires, imposé par les nécessités économiques, la jurisprudence cherche à le faire rentrer dans le cadre d'un contrat traditionnel; la doctrine elle-même, au lieu de réagir, obéit souvent elle aussi à cette loi d'économie des moyens juridiques. Peu importe que la convention nouvelle répugne à rentrer dans le cadre préexistant où l'on veut l'enfermer. Peu importe que « ce réel nouveau » (20) ne coïncide pas avec le « notionnel ancien », on préfère utiliser ce notionnel ancien qu'en créer un nouveau, qui serait cependant plus adéquat. C'est ce qui a eu lieu pour la location-vente. Dire qu'il s'agit d'un louage ou dire qu'il s'agit d'une vente, c'est également mutiler la réalité. La pratique, qui a créé cette nouvelle convention comme elle en a déjà créé beaucoup d'autres au cours des siècles, nous l'indique : il y a une « location-vente », c'est-à-dire un contrat innommé qui n'est ni une simple location ni une simple vente, mais un composé de ces deux contrats, empruntant certaines règles à l'un, certaines à l'autre. A la vente, il doit son transfert final de propriété; au louage, la jouissance de la chose jusqu'à ce transfert. Le but de l'opération, c'est la vente; le moyen d'y parvenir, c'est le bail. Les mensualités qui « représentent dans une certaine mesure le loyer de la chose

(20) Nous empruntons cette terminologie au cours de doctorat de M. le doyen MORIN (année 1934-35).

et pour le restant une portion de son prix » (21) établissent la liaison entre les deux contrats, consomment le louage et déjà préparent la vente.

S'il y avait simplement louage on ne comprendrait pas qu'en fin de bail, le locataire, au lieu d'être obligé de restituer, devienne propriétaire. Mais si l'opération était uniquement une vente, comment expliquer les restrictions apportées aux droits de l'acquéreur? Si les « loyers » représentaient uniquement des acomptes sur le prix, comment expliquer alors que le prétendu vendeur les conserve dans le cas où la convention n'aboutit pas à son terme normal, c'est-à-dire au transfert de propriété? Il faut bien admettre que jusque-là l'opération est un louage, que les « loyers » doivent au moins dans une certaine mesure rémunérer. Et certes, cette éventualité d'une cessation du paiement des mensualités n'est pas une pure hypothèse; on peut même dire que c'est cette considération qui a poussé les parties — le vendeur surtout — à abandonner la forme normale de la vente pour recourir à cette combinaison plus complexe de la location-vente. Pourquoi méconnaître cette intention formelle des parties, quand il s'agit non de faire produire effet à toutes leurs volontés, mais simplement de qualifier leur accord? Sans doute, il est difficile — nous venons de le voir — de dégager nettement les emprunts dûs à la vente et ceux dûs au louage. Mais c'est là, nous semble-t-il, la meilleure preuve que ces deux contrats se sont intimement unis pour faire apparaître une convention toute nouvelle.

On a critiqué cette théorie: le nom de location-vente se-

(21) VALÉRY. — *Op. cit.*, p. 93.

rait « contradictoire et incompréhensible » (22), il n'y aurait là qu' « un artifice grossier qui encombre inutilement la langue du droit de termes pseudo-juridiques ». On ajoute que cet amalgame des effets de la vente et du louage constituerait une impossibilité juridique « Les deux parties n'ont pas le droit, écrit M. HARDOIN (23), de greffer ainsi deux opérations pour en faire un produit aussi étrange qu'indécis. Le louage et la vente ont chacun leurs règles qui s'imposent: on ne peut prendre les unes pour rejeter les autres. De deux choses l'une: où les contractants ont entendu conclure une vente sérieuse, et alors, dès le début, l'acheteur étant devenu propriétaire se trouve avoir acquis le droit de disposer librement de l'objet ainsi que peut le faire tout propriétaire; ou, au contraire, les parties n'ont voulu faire qu'un contrat de louage et alors, quelque prolongé que soit l'espace de temps pendant lequel le locataire paiera les échéances, il ne deviendra jamais propriétaire. Ces versements seront toujours les échéances d'un loyer et ne pourront jamais quel que soit le total de leur réunion constituer un prix ».

Ces arguments ne sauraient nous convaincre. Le principe de l'autonomie de la volonté que sanctionne l'art. 1134 du Code Civil, autorise les contractants à créer de toutes pièces des conventions nouvelles ou à combiner entre eux des

(22) BERNAYS. — *La défaillance de l'acheteur et la préservation des droits du vendeur dans les ventes à crédit*. Revue critique de législation et de jurisprudence, année 1934, p. 618.

(23) HARDOIN. — *De la vente à tempérament*. Thèse Paris 1900. M. HARDOIN condamne d'ailleurs ainsi la possibilité d'une vente non translativ; il érige en principe d'ordre public la règle du transfert immédiat de propriété. Nous verrons plus loin, lorsque nous étudierons la clause de réserve de propriété, qu'il n'en est rien.

contrats existants. Dans un remarquable article intitulé « *Classification synthétique des contrats* », M. PLANIOL (24), met en lumière cette idée : « Une autre façon, dit-il, de créer du nouveau en matière de contrats est le mélange de leurs divers genres. Que le contrat soit relatif au travail, aux choses corporelles et aux droits, les particuliers ne sont pas obligés d'employer chaque genre à l'état pur et sans mélange aucun ».

La location-vente est donc, croyons-nous, un contrat innommé parfaitement réalisable en vertu du principe de l'autonomie de la volonté. Cette opinion vient d'ailleurs de recevoir une consécration législative. La loi du 13 juillet 1928 dans son article 14 décide, en effet : « les offices publics d'habitation à bon marché sont autorisés à procéder à des locations-ventes ».

Le contrat de location-vente, créé par la pratique sous la poussée des nécessités économiques se caractérise par les traits suivants :

- a) jusqu'au complet paiement l'accipiens détient seulement à titre de locataire;
- b) certaines restrictions sont apportées aux droits du preneur;
- c) les versements représentent pour partie un loyer, pour partie un acompte sur le prix;
- d) le transfert de propriété se produit sans rétroactivité lorsque tous les loyers ont été payés.

Dire que la location-vente constitue un contrat innommé cela ne signifie pas que toutes les clauses voulues ou accep-

(24) PLANIOL. — Dans la Revue critique de législation et de jurisprudence, année 1904, p. 470.

tées par les parties devront recevoir application. Les tribunaux pourront très bien admettre que ce contrat n'est pas opposable à la faillite ou encore que sa violation ne constitue pas un abus de confiance. Ce sont là des limitations apportées au principe de l'autonomie de la volonté par des règles d'ordre public qui dominent le droit de la faillite ou le droit pénal. Mais ces restrictions sont tout à fait normales : l'existence de la location-vente n'en est pas affectée; seuls ses effets s'en trouvent limités.

CHAPITRE TROISIEME

EFFETS DE LA LOCATION-VENTE ENTRE LES PARTIES

Il convient tout d'abord de déterminer avec précision les effets de la location-vente dans le cercle des parties contractantes. Le problème d'ailleurs n'a jamais soulevé de grosses difficultés. La jurisprudence décide que la volonté des parties doit être respectée et exécutée. Si l'un des contractants soutenait que le contrat intervenu constitue en réalité une vente, le louage n'étant que simulé, l'autre partie pourrait lui opposer (1) l'art. 1341 C. Civ., aux termes duquel « il n'est reçu aucune preuve contre et outre le contenu aux actes... » D'ailleurs, les parties, libres de s'engager à leur guise, sont liées par leurs conventions, d'après l'article 1134 C. Civ.

La Cour de Cassation, a rappelé ce principe dans un arrêt du 1^{er} juillet 1925. Il s'agissait d'une location-vente de wagons-réservoirs: il était stipulé qu'en cas de non - paiement des loyers le bail serait résilié et que les loyers versés

(1) En ce sens: VALERY. *Du contrat de location-vente*, dans la Semaine Juridique 1928, p. 225.

seraient conservés par le bailleur-vendeur. Mais ce dernier, la résiliation ayant eu lieu, prétendit que le contrat constituait en réalité une vente et réclama le paiement total du prix. Sa prétention fut admise par la Cour de Montpellier (18 novembre 1921). La Chambre Civile (2), au contraire, la repoussa, décidant qu'inter partes, la location-vente devait être exécutée dans les conditions stipulées par les contractants eux-mêmes: « S'il appartient aux tribunaux, dit l'arrêt, d'interpréter les conventions obscures ou ambiguës, il n'en est pas de même lorsqu'elles sont nettes et précises... le contrat litigieux exprime avec clarté les obligations assumées par chacune des parties... »

Ainsi la Cour Suprême reconnaît la validité de la location-vente inter partes; elle décide que la volonté des contractants, telle qu'elle s'est manifestée dans les clauses du contrat, doit être sanctionnée. De là découlent diverses conséquences.

Tout d'abord, le bailleur-vendeur ne peut pas réclamer le paiement intégral: le preneur est simplement tenu d'effectuer le versement du « loyer » aux termes fixés: chaque mois, chaque année suivant les cas. Mais réciproquement, le locataire ne peut pas exiger le transfert de la propriété tant qu'il n'a pas payé le prix: par contre, il a droit à ce que le bailleur lui assure la jouissance paisible de la chose, notamment en lui faisant les réparations nécessaires, à moins de convention contraire.

Si le paiement d'une soulte est nécessaire pour assurer le transfert de propriété, le locataire n'est point tenu — au point de vue juridique, s'entend — de lever l'option et de

(2) Cass. Ch. Civ., 1^{er} juillet 1925. S. 1926-1-269.

se porter acquéreur. « Il reste libre de ne pas réclamer la réalisation de la promesse de vente qui constitue une simple pollicitation », déclare la Cour de Paris (6 mars 1901) (3). En pratique il le fera toujours, puisqu'il aura déjà payé la plus grande partie du prix.

Inter partes, la propriété demeure sur la tête du bailleur-vendeur jusqu'à la fin du bail. Il en résulte que ses créanciers peuvent comprendre les biens loués dans leur gage général sous réserve cependant des droits du preneur et de ses ayants-cause. De même en cas de décès du bailleur, ses héritiers doivent payer les droits de succession sur ces biens car ils ne sont pas encore sortis de son patrimoine.

Les risques de la chose louée incombent au bailleur-vendeur: *res perit domino*. En cas de perte par cas fortuit, le preneur est libéré de son obligation de payer les loyers et de restituer l'objet. En pratique une assurance est conclue pour remédier à ce danger.

Reçoivent également exécution les clauses du contrat qui interdisent au locataire de vendre ou de sous-louer. Certes les sous-acquéreurs ou les créanciers-gagistes seraient à l'abri de toute revendication, si leur bonne foi leur permettait d'invoquer l'art. 2279. Mais le preneur, qui aurait ainsi contrevenu aux stipulations de la convention, engagerait sinon sa responsabilité pénale, du moins certainement sa responsabilité contractuelle.

En cas de résiliation, le bailleur conserve les mensualités reçues à titre de loyers et parfois même, d'après le contrat, il a droit à une indemnité fixée conventionnellement à 2, 3... termes. Il y a là sans doute des clauses léonines. Les verse-

(3) Gaz. Trib. 1901. 2. 2^e partie, p. 123.

ments représentent, en effet, dans une large mesure des acomptes sur le prix de vente. Comme ce dernier a été fortement majoré à raison des facilités de paiement accordées, il peut arriver qu'au bout d'un certain temps, le locataire ait déboursé la valeur de l'objet: néanmoins il lui reste encore quelques versements à effectuer. Si pour une raison quelconque, il se trouve dans l'impossibilité de payer ces derniers termes, une mise en demeure intervient et le contrat est résilié. On lui reprend l'objet loué sans rien lui rembourser de ce qu'il a payé! Bien heureux encore s'il n'est pas obligé de payer quelque indemnité supplémentaire! Le bailleur-vendeur réalise ainsi une fructueuse opération: son intérêt est même que le locataire cesse ses paiements vers la fin du bail. Il reprendra alors l'objet en nature, après avoir reçu la totalité ou presque de son prix.

Peu importe! Le locataire a accepté les clauses de ce contrat d'adhésion d'un nouveau genre et d'après l'art 1152 C. Civ. (4) « lorsque la convention porte que celui qui manquera de l'exécuter paiera une certaine somme à titre de dommages-intérêts, il ne peut être alloué à l'autre partie une somme plus forte ni moindre ». La Cour de Cassation a toujours proclamé que la clause pénale avait un caractère forfaitaire (5): nul doute qu'elle maintiendrait cette solution en cas de location-vente.

(4) Ce caractère forfaitaire de la clause pénale n'était pas absolu dans notre Ancien Droit: le juge pouvait réduire la peine stipulée lorsqu'il la jugeait excessive (POTHIER. *Obligations*, n° 345). Les Codes modernes permettent également au juge soit de l'abaisser soit de l'élever (art. 163, al. 3, du C. Civ. Suisse des Obligations. Art. 343, al. 1 du C. Civ. Allemand).

(5) Voir notamment un arrêt de la Chambre Civile, 14 février 1866. D. 1866-1-84. S. 1886-1-194.

Il y a donc là un grave danger pour le locataire-acheteur dont on a parfois exploité les besoins ou les passions pour l'amener à contracter. Le législateur devrait intervenir pour le protéger, en prohibant certaines clauses particulièrement léonines. Il faudrait interdire au bailleur-vendeur de se réserver tous les loyers payés, l'obliger au contraire à les restituer et ne lui accorder qu'une indemnité raisonnable pour le dommage qu'il a subi: dépréciation de l'objet, privation de jouissance, frais, manque à gagner.... Des législateurs étrangers sont déjà intervenus dans ce sens (6).

(6) En Allemagne, loi du 16 mai 1894 sur les ventes à tempérament. Notice, traduction et notes par LEVY-ULLMANN. *Annuaire de législation étrangère*, première série, 24^e année, p. 226.

1° Il est interdit de stipuler qu'en cas de résolution du contrat pour défaut de paiement des mensualités et de reprise de la chose par le vendeur, ce dernier conservera à titre d'indemnité les acomptes déjà payés (art. 1 et 5).

2° Il est également défendu de fixer une indemnité excessive pour impenses, privation de l'usage et détérioration de la chose vendue (art. 2).

3° Est prohibée encore la clause pénale ordinaire qui dépasserait les limites convenables (art. 4, § 1).

4° Enfin la clause d'exigibilité immédiate de la totalité du restant de la dette est subordonnée à certaines conditions: l'acheteur doit être en retard au moins de deux acomptes successifs, en totalité ou en partie, et la somme des paiements en retard doit s'élever au minimum au dixième du prix de vente (art. 4, § 2).

En Autriche, loi du 27 avril 1896 sur les ventes à tempérament traduite et annotée par LEVY-ULLMANN, *Annuaire de législation étrangère*, première série, 26^e année, p. 248.

Cette loi reproduit les principales dispositions de la loi allemande mais avec plus de rigueur encore.

1° Elle annule toute clause pénale autre que la déchéance du terme (art. 3, al. 2).

2° Elle accorde à l'acquéreur une action en rescision pour lésion d'outre moitié même lorsque il a connu la valeur véritable de la

chose ou a déclaré la prendre à un prix extraordinaire pour cause de prédilection particulière (art. 4).

En Suisse, l'art. 1270 du Code Fédéral des obligations interdit au vendeur en cas de résolution du contrat pour non paiement d'une mensualité et de reprise de la chose vendue, de conserver les acomptes déjà payés. Il n'a droit qu'à un loyer équitable et à une indemnité correspondant à la moins-value résultant de l'usage. La clause d'exigibilité immédiate est également soumise à certaines conditions restrictives, comme en Allemagne.

En France, un projet déposé par M. Besset pour la réglementation du contrat de location-vente d'objets mobiliers (J. O. Chambres 1932. Doc. Ann. n° 741) décide dans son art. 3: « Si le contrat est résilié avant le complet paiement du prix, il est dû par le locataire-acheteur une indemnité de résiliation équivalente à la dépréciation normale de l'objet donné en location-vente. Cette indemnité peut être fixée par avance dans le contrat à titre de dédit forfaitaire dont le montant ne pourra excéder la moitié de la valeur de l'objet ».

CHAPITRE QUATRIEME

LA LOCATION-VENTE ET LA FAILLITE DE L'ACHETEUR

La location-vente a été imaginée surtout dans le but de permettre aux vendeurs à tempérament d'échapper aux conséquences rigoureuses qu'entraîne pour eux la faillite de l'acheteur. Ce but a-t-il été atteint? C'est ce que nous devons examiner maintenant.

Pour les tribunaux, la question à résoudre est simple : tout revient à rechercher la véritable nature du contrat soumis à leur appréciation. L'analysent-ils en un louage tant que le prix intégral n'est pas payé: ils permettent alors au bailleur de revendiquer l'objet loué contre la faillite (1). Y voient-ils, au contraire, dès le début une vente à tempé-

(1) Aucun texte du Code de Commerce ne confère à vrai dire au bailleur le droit de revendiquer contre la faillite. Mais en l'absence de texte, on retombe dans le droit commun qui permet à un propriétaire de revendiquer.

La doctrine est unanime en ce sens. PERCEROU: *Des faillites et banqueroutes*, t. 2, n° 996. Lyon-Caen et Renault. *Traité de Droit commercial*, t. 8, n° 792.

La jurisprudence aussi, voir notamment Cass. 24 juillet 1906. D. 1907-1-25, note VALÉRY, S. 1907-1-169. Note Naquet.

rament: ils refusent alors au vendeur tout action en revendication en se basant sur l'art. 550 C. Com. et ne l'admettent qu'à titre de créancier chirographaire.

Nous examinerons successivement:

1° Les motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la location-vente le caractère de louage.

2° Les motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la location-vente le caractère de vente.

3° L'évolution et l'état actuel de la jurisprudence.

4° L'appréciation critique de la jurisprudence.

§ 1. — *Motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la location-vente le caractère d'un louage.* — Certains tribunaux ont analysé le contrat de location-vente soit en un bail pur et simple, soit plus généralement en un bail avec promesse de vente. Ils ont admis en conséquence le bailleur, demeuré propriétaire, à revendiquer en cas de faillite ou de liquidation judiciaire du locataire. Sur quels motifs se basent de telles décisions pour reconnaître au contrat le caractère de bail? Pour la commodité et la clarté de l'exposition il nous a paru nécessaire d'isoler les arguments pour les étudier séparément. Mais il est bien évident que dans la réalité les magistrats fondent leur opinion et motivent leurs jugements d'après plusieurs critères, d'après tous ceux que leur fournit la convention soumise à leur interprétation. Ils invoquent:

- a) la qualification adoptée par les parties;
- b) les usages du commerce;
- c) les clauses restrictives des droits du preneur;
- d) la mise des risques à la charge du bailleur;
- e) la faculté de résiliation prévue au contrat;
- f) les loyers raisonnables, l'existence d'une soulte complémentaire;

g) la force obligatoire des conventions en l'absence de fraude.

A) *Qualification adoptée par les parties.* — Certes, il ne saurait dépendre des parties de donner à leur convention le caractère d'un bail par le seul fait d'employer le mot de « location » pour qualifier leur accord. L'étiquette importe peu, c'est le contenu seul qui compte : les tribunaux doivent rechercher la véritable nature de l'acte qui est soumis à leur appréciation. Mais il y a cependant dans la formule adoptée par les contractants un élément d'appréciation dont les tribunaux tiennent compte. C'est ainsi que la Cour de Bourges (2) (17 février 1902) a pris, en considération, le « titre adopté » par les parties. De même la Cour de Caen (3) (22 novembre 1894) s'était appuyée sur le « caractère du contrat ferme de bail, expressément formulé ».

B) *Usages du commerce.* — Les tribunaux recherchent aussi s'il est habituel, normal de louer tel objet. Dans l'affirmative, ils admettent volontiers que le contrat de location-vente constitue bien un louage jusqu'au complet paiement ou jusqu'à la levée de l'option. C'est ainsi que dans un jugement très récent le tribunal de commerce de Toulouse (4) (2 avril 1935) a admis le caractère de bail avec promesse de vente, se basant notamment sur ce fait « qu'il est de pratique courante de louer un semblable matériel », en l'espèce une machine à écrire.

(2) D. 1902-2-448. S. 1902-2-247.

(3) S. 1895-2-210.

(4) Gaz. Pal. 1935-1-892.

C) *Clauses restrictives des droits du preneur.* — Les diverses interdictions imposées au preneur : ne pas sous-louer, ne pas aliéner s'expliquent très bien si l'on admet qu'il n'est qu'un simple locataire tant que le prix reste dû. L'obligation de supporter les réparations d'entretien et même les grosses réparations quand elles proviennent de sa négligence ou de sa faute sont des obligations normales qui pèsent sur tout locataire. Il en est de même du droit de reprise que le bailleur se réserve généralement dans les contrats de location-vente, en cas de non-paiement des loyers. Toutes ces restrictions aux droits du preneur, toutes ces obligations se comprendraient mal s'il était devenu propriétaire *ab initio*.

La Cour de Bourges (5) (17 février 1902) s'est basée pour refuser au contrat le caractère de vente, notamment sur ce fait que le preneur devait subir la visite d'un agent de la compagnie, chargé de se rendre compte de l'état dans lequel se trouvait le matériel loué.

D) *Mise des risques à la charge du bailleur.* — Si la location-vente constituait en réalité une vente, l'accipiens devenu propriétaire devrait subir les risques comme les supporte tout acheteur à crédit. C'est là une simple application de la règle « *res perit domino* ». En cas de location, les risques sont, au contraire, pour le bailleur en vertu de ce même principe.

Comme dans la plupart des cas, les risques pèsent sur le bailleur-vendeur et non sur le preneur, les tribunaux en tirent un argument pour décider que le contrat incriminé

(5) Décision précitée.

constitue bien un louage et non une vente. La Cour de Chambéry (6) (18 juillet 1899) a puisé là un des motifs de sa décision. La Cour de Bordeaux (7) (26 juillet 1899) en a jugé de même: « Attendu, dit l'arrêt, que ce contrat contient tous les éléments d'un bail et qu'on y rencontre même cette stipulation: la chose louée reste aux risques du bailleur et qu'il aura la faculté d'assurer la machine... »

E) *Faculté de résiliation prévue dans le contrat.* — Parfois, il est stipulé dans l'acte que le preneur pourra résilier le bail à l'expiration de la troisième, quatrième année à condition d'en informer le bailleur un certain temps à l'avance et de verser une certaine somme à titre d'indemnité. C'est là une clause courante dans les contrats de louage et la Cour de Chambéry (8) (18 juillet 1899) n'a pas manqué d'en faire état dans son arrêt.

F) *Loyers raisonnables. Existence d'une soulte complémentaire.* — C'est dans l'existence de loyers correspondant à la valeur de jouissance de la chose que l'on trouve un des plus sérieux arguments en faveur du louage. Aussi est-ce là un critère sur lequel se fondent de nombreuses décisions. Le Tribunal de Commerce de Toulouse (9) dans son jugement du 2 avril 1935 s'y réfère expressément: « Attendu, dit-il, en ce qui concerne la machine à écrire, que le prix de location mensuel de 100 francs pour 6 mois, soit 600 francs n'est nullement excessif vu son prix: 3.300 fr. »

(6) Sous Cass. Req. 29 janvier 1902. D. 1902-1-96. S. 1902-1-168.

(7) D. 1901-2-152. Voir dans le même sens: Bourges, 17 février 1902 précité.

(8) Décision précitée.

(9) Gaz. Pal. 1935-1-892. Voir dans le même sens: Grenoble, 29 novembre 1933, Gaz. Pal. 1934-1-164.

Il est plus malaisé de soutenir qu'il s'agit encore d'un bail, lorsque les loyers sont très élevés. Néanmoins la Cour de Bordeaux (10) (26 juillet 1899) ne se laisse pas arrêter par cette difficulté. Ce prix de location si important d'une machine agricole se justifie, dit-elle, par le fait que ce matériel est soumis à « une usure exceptionnelle » et que les détériorations sont très à craindre « par suite du défaut de soin ou de précaution ».

La Cour de Bourges (11) (17 février 1902) est encore allée plus loin: elle a admis le caractère de louage même dans le cas extrême où le total des loyers était exactement égal au prix de vente. La raison s'en trouve pour elle dans « la nature spéciale de l'objet de la location ». « Cette clause qui, dit l'arrêt, n'a en elle-même rien d'illicite s'explique par ce fait que l'outillage donné en location était de sa nature sujet à dépérissement tant par l'effet de l'usure rapide que par le déchet considérable qu'il aurait souffert d'un déplacement ».

Mais, au contraire, si le preneur est obligé pour devenir propriétaire de verser une soulte complémentaire, on sera plus facilement porté à admettre qu'il s'agit d'un bail avec promesse de vente. La Cour de Chambéry (18 juillet 1899) (12) tire argument de ce que le locataire doit payer « une certaine somme d'argent en sus des loyers » pour se porter acquéreur.

G) *Force obligatoire des conventions en l'absence de fraude.* — Les tribunaux s'efforcent de découvrir la volonté des

(10) D. 1901-2-152.

(11) D. 1902-2-448.

(12) Chambéry (18 juillet 1899) précité.

parties, leur intention véritable pour les sanctionner ensuite, à condition qu'elles ne soient pas entachées de fraude. La Cour de Chambéry (13) (18 juillet 1899) déclare que cette intention des parties de conclure un bail est révélée avec certitude par la correspondance. Le Tribunal de Commerce de Toulouse (14) (2 avril 1935) estime qu' « il paraît bien dans l'esprit des parties d'avoir conclu une location assortie d'une promesse de vente ». La Cour de Caen (15) (22 novembre 1894) le relevait aussi: « il n'est pas moins manifeste que l'intention des contractants a été conforme à cette dénomination (bail à loyer) »

Le mauvais état des affaires du preneur, son insolvabilité actuelle ou prochaine démontrent clairement que les parties ne peuvent songer à conclure une vente. C'est ce que pense la Cour de Bourges (16) (17 février 1902): « Cette combinaison de location était la seule qui pouvait permettre un traité entre la Compagnie du gaz et R... qui n'offrait aucune garantie et n'était pas en mesure d'acheter un matériel et un agencement estimé plus de 14.000 fr. »

L'intention des parties est manifeste, leur volonté s'est exprimée très clairement: pourquoi ne pas les sanctionner, leur faire produire effet ? La Cour de Cassation dans des circonstances plus défavorables a maintenu le principe posé par l'art. 1134 selon lequel la convention fait la loi des parties. Pourquoi ne pas admettre la même solution en matière de location-vente?

Ce respect, dira-t-on, n'est dû à la volonté contractuelle

(13) Décision précitée.

(14) Décision précitée.

(15) S. 1895-2-210.

(16) Arrêt précité.

qu'en l'absence de toute fraude. Or, les parties n'ont-elles pas eu pour but de constituer à l'aide d'une simulation de bail des garanties indirectes au profit du vendeur? En un mot, n'ont-elles pas voulu faire fraude à la loi? Les tribunaux prennent soin d'écarter cette objection: « Ce bail, dit la Cour de Bourges (17) (17 février 1902, était parfaitement autorisé au jour où il est intervenu; il n'est point articulé qu'il ait été déguisé, tenu secret ou qu'il ait été une surprise pour ceux qui traitaient ou voulaient traiter avec R... et qui étaient à même d'être aisément édifiés sur ses obligations envers la Compagnie du Gaz... Il ne saurait être considéré comme faisant échec aux prescriptions de l'art. 550 C. Com. par suite d'un événement ultérieur qui pouvait ne pas se produire, qui n'a pas pu dans tous les cas altérer ni modifier le caractère d'une convention conclue à l'origine de bonne foi et qui n'apparaît pas comme la cause déterminante du contrat ».

La Cour d'Alger (18) (18 février 1888) déclare que les locations-ventes n'ont rien d'illicite ou de frauduleux, et ne sont contraires ni à l'ordre public, ni aux bonnes mœurs: « Elles sont, au contraire et à un degré éminent, avantageuses aux petits industriels, aux ouvriers qui ne disposent pas d'un capital assez considérable pour se rendre immédiatement acquéreurs de l'outillage qui leur est nécessaire pour l'exploitation de leurs industries; elles leur permettent de disposer de suite de cet outillage en s'acquittant du prix par versements successifs prélevés sur les bénéfices réalisés ». D'ailleurs, au moment où elles se sont engagées, les parties

(17) Arrêt précité.

(18) S. 1889-2-115. Voir une note de M. COLIN sous ce même arrêt dans la *Revue Algérienne et Tunisienne de jurisprudence*, 1888-2-416.

étaient complètement capables, in bonis. La survenance de la faillite ne saurait modifier la situation, entacher la convention d'illégalité et faire obstacle à l'exécution de stipulations librement acceptées par des parties, maîtresses de leurs droits.

L'arrêt de la Cour de Cassation (19) du 29 janvier 1902 retient aussi « l'absence de toute pensée de fraude à l'égard des tiers » qu'a relevée la Cour de Chambéry.

Tels sont les principaux arguments invoqués pour reconnaître au contrat le caractère de bail. Certes — on s'en est aperçu — les tribunaux ne se basent pas uniquement sur tel ou tel de ces critères pour motiver leur décision. Ils les découvrent suivant l'acte qui leur est soumis et c'est d'après leur combinaison, leur force qu'ils se font une opinion.

§ 2. — *Motifs invoqués par les décisions qui ont reconnu à la location-vente le caractère d'une vente.* — D'autres décisions, au contraire, voient dans la location-vente une vente véritable avec paiements échelonnés, c'est-à-dire une vente à tempérament et refusent en conséquence au vendeur, comme l'ordonne l'art. 550 C. Com. tout droit de revendication contre la faillite.

Ici encore nous examinerons séparément les divers motifs qu'invoquent les tribunaux :

- a) la qualification adoptée par les parties;
- b) les usages du commerce;
- c) la présence de clauses non usuelles en matière de bail;
- d) l'absence de clauses usuelles en matière de bail;
- e) le paiement par traites acceptées d'avance;
- f) le caractère illusoire de la faculté de résiliation;

(19) Req. 29 janv. 1902 précité.

- g) les loyers excessifs, l'existence d'une soulte dérisoire;
- h) l'intention de faire fraude à la loi.

A) *Qualification adoptée par les parties.* — La dénomination employée par les parties pour qualifier leur convention ne doit pas ici non plus être déterminante. Mais il arrive parfois que les rédacteurs de l'acte, malgré leur habileté, laissent échapper un mot qui trahit leur véritable intention. Le Tribunal Civil de Montmédy (20) (25 octobre 1933) ne manque pas d'observer que dans le corps de la lettre on a employé les mots « vente, vendeur, acheteur » là où il aurait fallu dire, si le contrat avait été sincère « bail, bailleur, locataire ».

Généralement le contrat lui-même est mieux rédigé et ne contient aucun mot suspect. Il faut alors chercher ailleurs. Le Tribunal de Commerce de Châteauroux (21) (20 juillet 1887) trouve dans les factures la mention révélatrice « doit pour vente et livraison de marchandises ». Parfois, c'est dans les lettres échangées par les parties que les tribunaux découvrent l'intention de conclure en réalité une véritable vente. La Cour d'Amiens (22) (28 avril 1894), fait remarquer « que l'appelant lui-même dans la correspondance passe l'aveu qu'il s'agissait « d'une acquisition » ce qui ne saurait s'entendre d'une location ».

B) *Usages du commerce.* — Si louer certains meubles est d'une pratique courante, il paraît parfois peu vraisemblable qu'on ait loué certains objets. C'est ce qu'objecte le tri-

(20) Gaz. Pal. 1934-1-189.

(21) Sous Bourges, 26 décembre 1887. S. 1888-2-78.

(22) D. 1895-2-92.

bunal de Commerce de Nevers (23) (6 janvier 1932). « On peut se demander, dit-il, s'il est possible de donner en location la chose incomplète qu'est un châssis automobile, lequel n'est utilisable, qu'après divers aménagements de carrosserie d'une façon quelconque ». Pas plus d'ailleurs qu'il ne serait normal de louer des machines dont l'installation exige des frais considérables: il serait bien extraordinaire que le preneur doive les restituer au bout de quelques années seulement (24).

On a même tiré argument en faveur de la vente, du fait que la société qui avait livré le matériel litigieux était destinée d'après ses statuts à vendre et non pas à louer les machines qu'elle fabriquait (25). Le Tribunal de Commerce de Blois (26) a fait remarquer que la location-vente était un mode normal de vente pour certaines maisons « ces contrats, dit-il, sont de style à la Société française de matériel agricole et industriel qui les fait imprimer par avance alors que les locations de matériel à des prix et conditions si extraordinaires ne devraient être que l'exception ».

C) *Présence de clauses non usuelles en matière de bail.*

— Il arrive que figurent dans l'acte des clauses qui d'ordinaire ne se rencontrent pas dans un contrat de location. Il en est ainsi de l'obligation de verser une certaine somme au jour de la délivrance: comment ne pas y voir un premier versement du prix? (27).

(23) Gaz. Pal. 1932-2-389 en sous-note.

(24) et (25) Il s'agissait de savoir quels étaient les droits d'enregistrement applicables au contrat de location-vente. Bourges, sous Cassation, 22 février 1887. D. 1887-1-500. S. 1888-1-87.

(26) Sous Orléans, 2 avril 1907. D. 1907-2-301.

(27) C'est ce qu'a estimé, en matière pénale, le Tribunal correctionnel de Thonon-les-Bains. D. H. 1925, p. 323.

Parfois le bailleur — ou prétendu tel — exige que le preneur assure les appareils loués; cela, estime le Tribunal de Commerce de la Seine (28) (4 septembre 1913) « est contraire à tous les usages en cas de location ». Le Tribunal de Blois (29) relève dans l'acte que le bail commencera dès le jour de la signature du contrat, ce qui paraît singulier car la jouissance ne commencera que plus tard. Le Tribunal civil de Montmédy (30) remarque qu'il a été stipulé dans la convention une garantie d'un an contre tout vice de construction, alors que le prétendu bail devait durer 31 mois. Il n'y a donc pas location, puisque le bailleur doit garantir de tous vices qui empêchent l'usage de la chose louée (art. 1721) et ce pendant tout le bail.

Il est aussi stipulé dans certains contrats que si la résiliation du bail intervient aux torts du preneur, les termes échus resteront acquis au bailleur. Ce serait là une clause superflue s'il s'agissait véritablement d'un bail et si les mensualités représentaient uniquement des loyers: ceux-ci ne sont jamais restituables. Cette stipulation démontre que dans l'esprit des parties, les versements constituent, en réalité, des acomptes sur le prix. On comprend alors qu'il soit nécessaire de convenir que le vendeur les conservera en cas de résolution de la vente. Aussi le Tribunal de Commerce de Dieppe (31) (9 décembre 1910) voit-il là une raison

(28) Gaz. Pal. 1913-2-599.

(29) Sous Orléans précité.

(30) 25 octobre 1933. Gaz. Pal. 1934-1-189.

(31) Sous Rouen, 17 juin 1911. D. 1912. 2. 149, dans le même sens Tribunal correctionnel de Thonon-les-Bains précité qui déclare « la restitution en toute hypothèse de la chose donnée en location est de l'essence du contrat de bail ».

de décider que le contrat soumis à son appréciation est une vente.

D) *Absence de clauses usuelles en matière de bail.* — Par contre, il arrive que, malgré leur habileté, les rédacteurs oublient d'insérer dans l'acte de location-vente certaines clauses, qu'il serait pourtant normal d'y voir figurer s'il s'agissait réellement d'un bail.

La Cour d'Orléans (12 avril 1907) (32) remarque « qu'il manque à ce prétendu bail certaines clauses que les parties n'auraient pas manqué de détailler et de faire insérer si la location avait été sérieuse ». En effet, alors que tous les baux contiennent des clauses détaillées de restitution, il n'en est rien pour celui soumis à l'interprétation de la Cour. Il prévoit bien une restitution, mais c'est celle qui aura lieu si le contrat est résilié, ce n'est pas la restitution normale en fin de bail. Et pourtant, remarque l'arrêt, il serait nécessaire de dire avec précision comment cette restitution aura lieu à l'expiration de la location, car il s'agit d'objets mobiliers qui « perdent leur valeur par l'usage et peuvent être complètement détériorés par manque de soin ». C'est, estime la Cour, que les parties ont pensé que le locataire conserverait les appareils: le but, le terme normal de l'opération est de le rendre propriétaire; il s'agit donc d'une vente.

Le Tribunal de Commerce de Châteauroux (20 juillet 1887) (33) relève dans le même sens l'absence de durée prévue pour le bail, ce qui est bien extraordinaire: l'accipiens est tenu de payer le montant total des factures.

(32) D. 1907-2-301.

(33) Sous Bourges, 26 déc. 1887. D. 1888-2-78.

E) *Paiement par traites acceptées d'avance.* — Souvent le paiement des loyers s'effectue par des traites que le preneur a acceptées à l'avance. Parfois même, ces effets mis en circulation pour la somme entière sont causés « valeurs en marchandises » Grave maladresse, car, fait fort justement remarquer un arrêt de la Cour de Chambéry (34) (7 mars 1894) « c'est là une qualification usuelle en matière de vente ».

Il est singulier de voir un locataire signer dès son entrée en jouissance des traites qui pourront être lancées dans le commerce. La Cour d'Orléans (35) (12 avril 1907), souligne à bon droit cette invraisemblance. « Si l'acte incriminé était un bail, dit l'arrêt, on s'expliquerait difficilement que L... ait accepté l'engagement de signer, dès le jour de l'acte, des traites de valeur égale au montant des loyers. » En effet « ces traites que la société aurait pu négocier l'obligeaient au paiement desdits loyers envers les tiers, alors même que pour une cause quelconque le bail aurait pris fin et qu'il n'aurait plus joui du matériel soi-disant loué ».

Le tribunal de commerce de Calais (5 juillet 1932) (36) a même vu dans cette acceptation des traites au jour de la livraison un paiement immédiat du prix de vente, « un paiement en valeur ».

F) *Faculté de résiliation prévue illusoire.* — Pour colorer davantage le contrat du caractère de bail, les parties insèrent parfois dans l'acte une clause de résiliation au pro-

(34) Sous Cassation 17 juillet 1895. D. 1896-1-57. S. 1899-1-350.

(35) Orléans précité.

(36) Gaz. Pal. 1932-2-846.

fit du preneur; et nous avons vu que certains tribunaux y puisaient un motif de leur décision. Mais encore faut-il que cette faculté de résiliation soit effective, sinon la savante combinaison imaginée se retourne contre ceux qui l'ont inventée.

Le tribunal de commerce de Dieppe (9 décembre 1910) (37) le pense ainsi « la faculté de résiliation, observe-t-il, ne peut s'exercer qu'à la dernière année de la location, c'est à-dire après avoir payé quatre termes sur cinq et en payant en outre à titre d'indemnité, la moitié du dernier terme. » Par suite, estime-t-il, « cette faculté est uniquement destinée à faire illusion »

G) *Loyers excessifs. Soulte dérisoire.* — C'est le plus souvent dans le fait que les loyers sont excessifs, hors de proportion avec la valeur de jouissance de la chose, que les tribunaux s'appuient pour décider que l'opération constitue une vente et non un louage. Certes, dans notre droit, la lésion n'est pas prise en considération en matière de bail et les parties sont libres de fixer le loyer à un prix exorbitant. Mais tout aussi bien, il n'est pas question ici de faire produire effet aux volontés des parties: il faut simplement qualifier le contrat. L'exagération manifeste des loyers démontre clairement quelle a été la véritable intention des parties: conclure une vente. C'est là — avec l'intention de faire fraude à la loi — le critère qui paraît le plus décisif aux yeux de la jurisprudence. Toutes les décisions le relèvent: ces loyers excessifs, disent-elles, sont en réalité de véritables acomptes sur le prix; le preneur n'a consenti à

(37) Sous Rouen 17 juin 1911. D. 1912-2-149.

les payer que parce qu'ils l'acheminaient vers la propriété de l'objet.

La Cour de Douai (38) (26 février 1907) a jugé notamment que le loyer de 9.000 francs stipulé pour la location pendant 2 ans et 5 mois d'un matériel de battage de 11.000 francs était en réalité un prix de vente destiné à être complété par le dernier versement de 2.000 francs. « Le contrat constituait donc, dès l'origine, conclut l'arrêt, une véritable vente dissimulée sous l'apparence d'une location ».

La Cour d'Aix (39) (13 décembre 1932) a estimé de même qu'une location consentie pour un prix très supérieur à la valeur locative des objets loués, assortie d'une promesse de vente de ces objets pour un prix compensé avec la majeure partie des loyers versés est, en réalité, une vente à tempérament.

Egalement pour le Tribunal de Commerce de Chalon-sur-Saône (40) (11 décembre 1933) constitue une vente et non une location le contrat par lequel une société livre à l'exploitant d'un cinématographe un équipement pour la reproduction musicale ou parlante des films sonores, moyennant un paiement par fractions très élevées et supérieures à un véritable prix de location.

Le Tribunal de Commerce de Toulouse (41) (2 avril 1935) a pensé qu'un loyer mensuel de 200 francs pour un matériel de bureau d'une valeur de vente de 4.000 fr. était exagéré « cette excessivité du prix du loyer, dit-il, caractérise

(38) Sous Cassation, Ch. Civ. 22 décembre 1909. D. 1910-1-63. S. 1910-1-191.

(39) D. H. 1934. Som., p. 22.

(40) Gaz. Pal. 1934, 1. Som., p. 54.

(41) Gaz. Pal. 1935-1-892.

nettement la convention qu'il faut donc considérer comme une vente à tempérament ».

Parfois même, ce critère est encore plus décisif: le total des loyers, augmenté quelquefois d'une faible soulte, est exactement égal au prix de vente. Dans une affaire soumise au Tribunal de Commerce de Nevers (42) (6 janvier 1932) les loyers mensuels étaient de 750 francs, le preneur pouvait se rendre acquéreur en versant en plus 850 francs: la durée du bail était de 17 mois, la valeur de vente de l'objet de 13.600 francs. Les juges n'ont eu qu'un simple calcul à faire pour voir que le montant des 17 loyers, augmenté des 850 francs stipulés comme soulte, représentait exactement le prix de vente: 13.600 francs.

Dans un autre cas, la Société française de matériel agricole et industriel avait loué à un sieur L... des appareils de battage moyennant un loyer total de 8.250 francs payable 1.500 francs le jour de la livraison, 1.500 francs trois mois après et ensuite par trois versements annuels de 1.750 fr. L... pouvait se rendre acquéreur en payant une somme de 8.755 francs déduction faite des termes déjà payés et d'un escompte de 5 % sur ceux restant encore dûs. Le Tribunal de Commerce de Blois (43) (22 juin 1906) a refusé de voir là un bail avec promesse de vente: « il est inadmissible, a-t-il déclaré, que l'on paie 8.250 francs pour la jouissance pendant 3 ans 3 mois d'un matériel que l'on peut acheter 8.575 fr.; il faudrait supposer que ledit matériel aura perdu sa valeur pendant le cours du bail, alors qu'il est indéniable qu'un matériel de battage, quelque peu entretenu sert pendant de longues années ».

(42) Gaz. Pal. 1932-2-389 en sous-note,

(43) Sous Orléans, cité infra.

Sur appel, la Cour d'Orléans (12 avril 1907) (44) n'a pas été moins nette: « les redevances que devait fournir L..., dit-elle, étaient corrélatives et équivalentes non à des loyers mais à des prix de vente échelonnés en divers paiements. On doit donc en conclure que ces versements successifs ne représentent pas les prestations d'une location, mais bien les acomptes d'un prix de vente, les fragments d'un capital d'acquisition ». Quant à la soulte de 525 fr. (alors que le matériel en valait environ 5.000 à l'expiration du bail) elle représente exactement les intérêts à 5 % des fractions du prix non payées comptant. D'ailleurs si le preneur paie par anticipation, on lui escompte 5 % sur les sommes ainsi payées et « cet escompte tend donc à confondre le prix de vente avec celui de la location ». Il y a donc bien là une vente à crédit.

Le caractère dérisoire de la soulte confirme, en effet, les juges dans leur opinion. Si les loyers sont élevés et le versement supplémentaire faible, le preneur est bien obligé, à raison des sommes déjà engagées, à lever l'option en fin de bail: il y est forcé car la valeur de l'objet est très supérieure à cette soulte. Il s'agit donc bien là « d'un solde du prix » (45) ou d'un dernier acompte pour solde » (46). Dans une affaire portée devant le Tribunal de Commerce de la Seine (47) (4 septembre 1913) il avait été convenu qu'après avoir payé 28 mensualités de 500 francs, soit 14.000 fr., le locataire pourrait devenir propriétaire des moteurs électriques en payant une somme de 860 fr. La valeur de ce maté-

(44) D. 1907-2-301.

(45) Tribunal de Commerce de Dieppe, 9 décembre 1910 précité.

(46) Trib. Civ. de Provins, 10 mai 1900 sous Paris 6 mars 1901. Gaz. Trib. 1901, 2, 2^e partie, p. 123.

(47) Gaz. Pal. 1913-2-599.

riel était donc de 14.860 fr. Les juges ont rapproché ce chiffre : 14.860 de celui de 14.000, montant des mensualités. Les loyers représentaient, ont-ils constaté, à peu près les 19/20^e du prix, la soulte était « infime ». Aussi, le Tribunal a-t-il vu dans l'opération une véritable vente à tempérament.

H) *Intention de faire fraude à la loi.* — C'est là également un critère dont usent fréquemment les tribunaux pour déterminer la nature de la location-vente. Le bailleur, en réalité, a voulu vendre, le locataire a voulu acheter: le but des parties est très net. Pourquoi n'ont-elles pas réalisé ouvertement une vente? Pourquoi ont-elles eu recours à cette combinaison de vente et de location? Sinon pour faire fraude à la loi, pour faire échapper éventuellement le vendeur aux conséquences de la faillite de l'acheteur, lui éviter d'être payé au marc le franc.

La correspondance révèle parfois cette intention frauduleuse. Le preneur se présente comme un acheteur qui désire devenir propriétaire des machines, des meubles. Mais il ne peut payer comptant et le vendeur pour se couvrir contre une faillite possible se refuse à consentir une vente: il donne en location, mais il est bien entendu que si le preneur paie tous les loyers il deviendra propriétaire en fin de bail. C'est ainsi qu'un fabricant qui donnait quatre métiers à tisser en location-vente écrivait: « Nous prenons l'engagement envers vous, M. V..., si vous payez exactement les loyers du bail que vous avez signé de ne pas vous réclamer à fin de bail les métiers; ils vous appartiendront, ceci parce que les lois françaises défendent de faire un bail qui ait l'air d'une vente sous peine de nullité ». La volonté de se soustraire à l'application éventuelle de l'art. 550 C. Com.

était manifeste. La Cour de Grenoble (48) (24 mars 1896), refusa de la sanctionner.

Généralement les parties n'ont pas la maladresse de révéler ainsi le fond de leur pensée. Mais les tribunaux découvrent cette intention de fraude dans les diverses clauses du contrat, dans l'habileté même avec laquelle elles ont été rédigées. « La convention n'avait qu'un but, déclare le Tribunal de Commerce de Blois (49), concéder à la société venderesse sous des apparences trompeuses, un privilège auquel elle n'avait pas droit et faire ainsi échec aux principes posés par les art. 550 et 576 C. Com. »

La Cour de Douai (50) (26 février 1907) a estimé également que le contrat qui constituait dès l'origine une véritable vente avait été dissimulé « pour faire fraude à la loi » et éventuellement « aux droits des créanciers du preneur ».

Certes, il est facile de relever cette intention frauduleuse : la location-vente a été imaginée justement pour faire échapper le vendeur aux conséquences rigoureuses qu'entraîne pour lui la faillite de l'acheteur.

§ 3. — EVOLUTION ET ETAT ACTUEL DE LA JURISPRUDENCE.

Nous venons de nous livrer à l'étude analytique des décisions judiciaires, nous avons vu quels motifs elles invoquaient, soit pour admettre le caractère de bail et permettre la revendication contre la faillite, soit au contraire pour reconnaître le caractère de vente et interdire la revendication. Il importe maintenant de donner une vue d'ensemble sur la jurisprudence, de tracer son évolution et de dégager

(48) Sous Cassation Req., 21 juillet 1897. D. 1898-1-269. S. 1901-1-191.

(49) Sous Orléans, 12 avril 1907 précité.

(50) Sous Cassation, 22 décembre 1909, D. 1910-1-63,

la solution qui prévaut à l'heure actuelle devant les tribunaux.

Il convient tout d'abord de bien situer la position de la Cour de Cassation en la matière. Elle proclame que les juges ne doivent pas s'arrêter à la qualification employée par les parties, mais qu'ils ont, au contraire, le droit et le devoir de rechercher et de rétablir au besoin la véritable nature du contrat. Ce pouvoir d'appréciation des Tribunaux est d'ailleurs ici d'autant plus large que le contrat est invoqué par l'une des parties contre la masse des créanciers de la faillite. Il faut donc veiller soigneusement à ce qu'elle ne soit pas lésée par des contractants dont les intérêts sont opposés aux siens. A condition de ne pas dénaturer la convention, le pouvoir d'interprétation des juges du fond est souverain et échappe au contrôle de la Cour Suprême: cela montre l'importance en matière de location-vente des arrêts de Cours d'appel. Quand elle est saisie d'un pourvoi, la Cour de Cassation se borne à déclarer que les juges ont souverainement décidé, sans excéder les limites de leur pouvoir, que le contrat constituait un bail ou une vente. Cela explique qu'un arrêt de la Chambre des Requêtes du 29 janvier 1902 (51) admette la revendication alors qu'un arrêt de la Chambre Civile du 22 décembre 1909 (52) la refuse: dans le premier cas la Cour de Chambéry avait souverainement décidé qu'il s'agissait d'un louage, dans le second cas la Cour de Douai avait non moins souverainement jugé qu'on était en présence d'une vente à crédit.

(51) D. 1902-1-96.

(52) D. 1910-1-63.

L'arrêt de Cassation du 1^{er} juillet 1925 précité casse une décision qui avait refusé d'appliquer inter partes les clauses du contrat de location-vente, librement acceptées par les contractants,

Aussi n'y a-t-il aucune opposition entre ces deux arrêts de la Cour Suprême, puisque celle-ci ne se prononce pas sur l'opposabilité à la faillite de la location-vente.

Examinons maintenant les diverses étapes de l'évolution jurisprudentielle. Elles correspondent aux formes de plus en plus perfectionnées employées par les parties dans la rédaction de leurs contrats. C'est par rapport à ces divers aspects de la location-vente qu'il convient de les étudier.

Première étape: les parties se sont contentées de qualifier de bail leur convention, mais le montant des loyers est égal au prix de vente.

L'opération était toute nouvelle dans le domaine juridique. Certaines Cours d'appel, séduites par les avantages nombreux qu'elle présentait au point de vue économique ont admis sa validité et permis, en conséquence, au bailleur demeuré propriétaire des objets loués de les revendiquer à l'encontre de la faillite. C'est ce qu'ont décidé notamment (53) la Cour d'Alger (18 février 1888), la Cour de Caen (22 novembre 1894).

Mais la plupart des Cours d'appel et des tribunaux se sont prononcés en sens contraire (54). La Cour d'Amiens (12 mars 1884), la Cour de Bourges (26 décembre 1887), la Cour d'Amiens (28 avril 1894), la Cour de Chambéry (7 mars 1894), la Cour de Grenoble (24 mars 1896) analysèrent la convention en une véritable vente et refusèrent

(53) Alger, 18 février 1888. S. 1889-2-115. Voir une note critique de M. COLIN sous cet arrêt dans la *Revue Algér. et Tunisienne de Jurisprudence*, 1888-2-416. — Caen, 22 novembre 1894. S. 1895-2-210.

(54) Amiens, 12 mars 1884. D. 1885-2-220. — Bourges, 26 décembre 1887. S. 1888-2-78. — Amiens, 28 avril 1894. D. 1895-2-92. — Chambéry, 7 mars 1894, sous Req. 17 juillet 1895. D. 1896-1-57. — Grenoble, 24 mars 1896, sous Req. 21 juillet 1897. D. 1898-1-269.

toute revendication contre la faillite. Les pourvois formés contre quelques-uns de ces arrêts furent repoussés, les juges du fait ayant souverainement apprécié la nature du contrat litigieux: Requêtes 16 juin 1885 (55) (sur pourvoi contre l'arrêt d'Amiens de 1884), 17 juillet 1895 (56) (arrêt de Chambéry), 21 juillet 1897 (57) (arrêt de Grenoble).

Deuxième étape. — Les parties ont ajouté au contrat une soulte dont le paiement est nécessaire pour devenir acquéreur.

Devant cet insuccès, les commerçants perfectionnèrent leur combinaison, en ajoutant au contrat une soulte. Quelques Cours qui considéraient la location-vente avec beaucoup de bienveillance décidèrent que cette nécessité de payer « une somme d'argent en sus des loyers » pour devenir propriétaire caractérisait nettement le bail avec promesse de vente (58). En conséquence les Cours de Bordeaux (26 juillet 1899), de Chambéry (18 juillet 1899), de Paris (6 mars 1900) permirent au bailleur de revendiquer à l'encontre de la faillite. Un pourvoi formé contre l'arrêt de Chambéry fut repoussé par la Chambre des Requêtes (59) (29 janvier 1902).

Les vendeurs à tempérament crurent leur triomphe assuré: la stipulation d'une simple soulte suffisait à les mettre à l'abri de la faillite de l'acheteur. Leur succès ne dura pas. La Cour d'Orléans (12 avril 1907) (60) après le Tribunal de

(55) D. 1886-1-237. S. 1888-1-462.

(56) D. 1896-1-57 (note THALLER). — S. 1899-1-350.

(57) D. 1898-1-269 (rapport COTELLE).

(58) Bordeaux, 26 juillet 1899. D. 1901-2-152. — Chambéry, 18 juillet 1899, sous-Req., 29 juillet 1902. D. 1902-1-96. — Paris, 6 mars 1900. Gaz. Trib. 1901, II, 2^e partie, p. 123.

(59) D. 1902-1-96.

(60) D. 1907-2-301. Très intéressante note anonyme.

Commerce de Blois décida impitoyablement que l'opération constituait « une vente ferme, immédiate avec termes pour les paiements que les parties ont échelonnés d'un commun accord ».

Les vendeurs à tempérament ne se sont pas inclinés, ils ont lutté encore, perfectionné le contrat en augmentant sensiblement la durée du bail et le montant de la soulte. Le Tribunal de Commerce de Dieppe et, sur appel, la Cour de Rouen (17 juin 1911) refusèrent encore d'y voir un louage et interdirent la revendication (de même Trib. Com. Seine, 4 septembre 1913) (61).

Il ne nous reste plus qu'à examiner quelle est aujourd'hui la position de la jurisprudence. En réalité, elle n'a pas varié depuis les décisions précédentes. Elle ne reconnaît au contrat le caractère de bail avec promesse de vente et n'accorde en conséquence la revendication au bailleur que si certaines conditions se trouvent réunies.

1° Il faut d'abord que les loyers correspondent à la valeur de jouissance effective des objets loués, compte tenu d'ailleurs de la dépréciation qui résulte de l'usure normale des objets loués.

2° Il faut ensuite que la soulte à verser pour se porter acquéreur corresponde, elle aussi, à peu près à la « valeur d'occasion » de l'objet au moment où, l'option étant levée, la vente se réalise.

Alors la revendication sera permise au bailleur. C'est ce que décident un arrêt de la Cour de Grenoble (29 novembre 1933) et un jugement récent du Tribunal de Commerce de Toulouse (2 avril 1935) (62).

(61) Rouen, 17 juin 1911. D. 1912-2-149. Très intéressante note anonyme. — Tr. Com. Seine, 4 septembre 1913. Gaz. Pal. 1913-2-599.

(62) Grenoble, 29 novembre 1933. Gaz. Pal. 1934-1-164. — Tr. Cm. Toulouse, 2 avril 1935. Gaz. Pal. 1935-1-892.

Mais, au contraire, si les conditions que nous venons d'énumérer ne sont pas remplies par le contrat, les juges décident qu'il s'agit d'une vente à tempérament et n'admettent le vendeur à produire que comme chirographaire. On peut citer en ce sens de nombreuses décisions. Trib. Com. de Marseille, 13 novembre 1930. — Trib. Com. de Nevers, 6 janvier 1932. — Cour d'Aix, 13 décembre 1932. — Trib. de Com. de Chalon-sur-Saône, 11 décembre 1933. — Trib. Com. d'Arras, 1^{er} février 1935. — Trib. Com. de Toulouse, 25 novembre 1935) (63).

Le jugement déjà cité du Tribunal de Commerce de Toulouse (2 avril 1935) résume bien l'état actuel de la jurisprudence. Il s'agissait de deux contrats de location-vente portant l'un sur une machine à écrire, l'autre sur un matériel de bureau. Le tribunal applique distributivement les principes que nous avons dégagés. Dans l'une des conventions il n'y a pas eu simulation: il s'agit bien d'un bail avec promesse de vente; dans l'autre au contraire le bail est simulé, il y a en réalité vente à crédit. La revendication sera permise dans le premier cas, refusée dans le second (64).

(63) Tr. Com. Marseille, 13 novembre 1930. Gaz. Pal. 1933, 1, Som. 1. — Tr. Com. Nevers, 6 janvier 1932. Gaz. Pal. 1932-2-389 en sous-note. — Aix, 13 décembre 1932. D. H. 1934, Som., p. 22. — Tr. Com. Chalon-sur-Saône, 11 décembre 1933. Gaz. Pal. 1934, I, Som. 54. — Tr. Com. Arras, 1^{er} février 1935. Gaz. Pal. 1935, 2, Som. 37. — Tr. Com. Toulouse, 25 novembre 1935. Gaz. Pal. du 4 février 1936.

(64) Devant l'intransigeance des tribunaux en matière de location-vente, on a cherché à remédier à la situation précaire faite à certains vendeurs à tempérament, particulièrement dignes d'intérêt et de protection: les fabricants de machines. On s'est demandé si le vendeur de machines devenues immeubles par destination ne pourrait pas se prévaloir du privilège de l'art. 2103, 4^o C. civ. MM. THALLER et PERCEROU (*Traité élém. de Droit commercial*, 8^e éd., t. 2,

§ 4. — EXAMEN CRITIQUE DE LA JURISPRUDENCE.

Si la solution donnée au problème par la jurisprudence est juste, le procédé employé pour l'obtenir paraît critiquable. Les tribunaux estiment avec raison qu'il faut interdire au bailleur-vendeur de revendiquer un bien qui a constitué en la possession du commerçant, un élément de crédit, sur lequel ont compté ses créanciers. Mais au lieu d'invoquer des raisons de crédit et de décider qu'en conséquence la location-vente n'est pas opposable à la masse, les tribunaux adoptent un moyen plus facile. Ils décident que le contrat constitue, en réalité, une vente: dès lors pas besoin de faire appel à des nécessités de crédit, l'art. 550 C. Com. suffit à prohiber la revendication.

n° 2000) lui reconnaissent ce droit, son travail rentrant dans la formule très large de ce texte puisqu'il consisté « à avoir édifié des travaux quelconques d'où est résulté une plus-value immobilière ». Ainsi le vendeur primerait non seulement les créanciers ayant hypothèque sur l'immeuble, mais encore la masse de la faillite. A condition bien entendu d'avoir fait inscrire le procès-verbal antérieur aux travaux et celui postérieur qu'exige la loi.

La jurisprudence l'a parfois admis (Trib. Civ. de Bourgoïn, 9 nov. 1904. Gaz. Trib. 1905, 1, 2^e partie, 56). Cette solution, favorable au vendeur, nous paraît juridiquement contestable: le fabricant de machines ne doit pas bénéficier du privilège du constructeur de l'art. 2103, 4°. En effet, si l'on s'en rapporte à MM. BAUDRY-LACANTINERIE et DE LOYNES (*Des privil. et hyp.*, t. 1, n° 629): « la loi n'accorde pas le privilège pour toutes espèces de travaux faits sur un immeuble; il faut que ces travaux consistent dans des édifications, reconstructions ou réparations de bâtiments... quand la loi ajoute « ou autres travaux quelconques » elle a manifestement en vue des ouvrages qui présentent de l'analogie avec ceux qu'elle vient d'énumérer et qui consistent dans des édifications, des constructions, des réparations à des bâtiments... »

En pratique, les constructeurs de machines ne font pas inscrire les procès-verbaux exigés par la loi.

Nous avons vu que la location-vente ne pouvait être réduite entièrement à une vente, qu'elle constituait au contraire, un contrat innommé. Le processus jurisprudentiel nous paraît donc inadmissible. En réalité il faudrait décider que si la location-vente n'est pas prohibée par la lettre des textes, elle est néanmoins contraire à l'esprit général du droit de la faillite. C'est pour des raisons de crédit — que nous étudierons plus longuement à propos de la clause de réserve de propriété — que la location-vente doit être repoussée.

D'ailleurs, il faut reconnaître, que certaines décisions invoquent ouvertement ces notions de crédit. Le Tribunal de Commerce de Dieppe (9 décembre 1910) (65) notamment, a entrevu la solution: « ce contrat, dit-il, a eu pour conséquence de créer au profit de M... une solvabilité factice et de tromper ses créanciers en leur laissant croire qu'il était réellement propriétaire du matériel que l'on voyait en sa possession ». La Cour d'Amiens (28 avril 1894) (66) également: « il y a là, dit l'arrêt, une combinaison destinée à éluder l'article 550 C. Com. », elle aurait pour effet d'enlever aux créanciers qui ont contracté avec le commerçant encore in bonis les garanties que leur offrait la possession par lui des marchandises dont ils le voyaient nanti ». Mais après avoir aperçu la solution la Cour d'Amiens, comme le Tribunal de Dieppe, décide, qu'il y a en réalité une vente.

Un jugement récent du Tribunal de Commerce de Toulouse (67) (25 novembre 1935) a mieux approché encore la véritable solution: « en établissant de tels contrats, dit-il, le fournisseur a cherché à se soustraire au sort fait au ven-

(65) et (66) Décisions précitées.

(67) Gaz. Pal. du 4 février 1936.

deur de meubles par des stipulations qui ouvertement ou d'une façon détournée sont destinées à lui réserver les garanties attachées d'ordinaire à la créance du prix de vente... ces stipulations sont nulles, l'art. 550 in fine ayant pour but de protéger la sécurité du crédit commercial et constituant à ce titre une disposition d'ordre public que les parties ne sauraient éluder ».

CHAPITRE CINQUIEME

LA LOCATION-VENTE ET LE DROIT HYPOTHECAIRE

Nous connaissons déjà les graves dangers que courent les vendeurs à tempérament de machines, de matériel industriel ou agricole lorsque ceux-ci, devenus immeubles par destination, sont englobés dans l'hypothèque ou le privilège frappant le fonds. La location-vente est apparue comme un moyen d'éviter l'immobilisation et par voie de conséquence d'empêcher que les droits des créanciers hypothécaires ou privilégiés ne s'étendent sur les meubles attachés à l'exploitation du fonds. En effet, pour immobiliser un objet placé sur un immeuble il faut être à la fois propriétaire du meuble et propriétaire de l'immeuble (1). Or ici, jusqu'au complet paiement, le preneur est un simple locataire, la propriété ne lui a pas été transférée.

C'est dans ce sens que s'est prononcée la Cour de Lyon dans un arrêt du 10 août 1888 (2). Un industriel G..., pro-

(1) Voir par exemple un arrêt de Cass. Ch. Civ., 27 juin 1882. S. 1883-1-382 et en doctrine. PLANIOL et RIPERT, tome II, *les Biens*, par PICARD, n° 80. — COLIN et CAPITANT, *op. cit.*, t. 1, page 671.

(2) S. 1890-2-113, note APPLETON.

priétaire d'une fabrique pour métiers à caoutchouc avait reçu, à la suite d'un contrat de location-vente, un moteur à gaz; il devait payer des redevances trimestrielles et devenir, au bout de huit ans, propriétaire de l'appareil. Ayant besoin de fonds, G... hypothéqua son usine: le créancier prit la précaution de faire insérer au contrat que le moteur à gaz était lui aussi affecté à la sûreté de la dette. A la suite de difficultés intervenues dans le paiement des loyers, le bailleur-vendeur voulut reprendre le moteur: le créancier hypothécaire averti, intenta une action pour l'en empêcher et faire constater que l'appareil était en réalité affecté au paiement de la créance. La Cour analysa le contrat en un louage accompagné d'une promesse de vente. En effet, dit-elle, les parties ont qualifié leur convention de bail, le preneur n'a pas la libre disposition du moteur; il n'en devient propriétaire qu'après complet paiement; s'il manque de verser un seul terme l'objet peut lui être repris: autant de clauses incompatibles avec le caractère de la vente. La Cour décida que le moteur n'avait pas été immobilisé et qu'il n'était donc pas englobé dans l'hypothèque de l'usine.

Pourtant, ici, le créancier hypothécaire avait fait crédit sur le vu de l'appareil, puisqu'il avait stipulé que l'hypothèque le frapperait. La Cour ne se laisse pas arrêter par cette considération de crédit. Elle se borne à indiquer que le fabricant a eu un tort: celui de ne pas apposer une plaque sur le moteur indiquant la location dont il était l'objet. Cette faute aurait pu, si le créancier hypothécaire avait rapporté la preuve que cette absence de plaque l'avait trompé, engager sa responsabilité.

Cet arrêt paraît donc procurer toute tranquillité aux vendeurs à tempérament de machines. Malheureusement pour eux, cette décision, sans être très ancienne, date pourtant

d'une époque où la validité de la location-vente à l'égard des tiers était controversée. Aujourd'hui, il est vraisemblable que les tribunaux donneraient au problème une solution entièrement opposée. Les mêmes considérations de crédit qu'en matière de faillite les amèneraient sans doute à déclarer la location-vente inopposable aux créanciers hypothécaires, surtout s'ils sont postérieurs en date à l'installation de la machine dans l'usine.

Il y a là un grave danger pour les constructeurs de matériel agricole ou industriel (3). Dans certains pays, en Belgique, en Italie, en Roumanie, — nous le verrons — le législateur est intervenu pour permettre à ces vendeurs à tempérament de conserver leurs droits, sous réserve d'une certaine publicité, même si les machines ou appareils sont devenus immeubles par destination.

(3) Ici encore, se pose la question de savoir si le vendeur de machines devenues immeubles par destination ne pourrait pas se prévaloir du privilège du constructeur, établi par l'art. 2103, 4°, ce qui lui permettrait de primer les créanciers hypothécaires. La solution doit être la même qu'en matière de faillite. Il ne semble pas que le vendeur de machines soit un « constructeur » dans le sens où l'entend la loi.

Néanmoins les vendeurs auraient intérêt à se conformer à la publicité organisée par la loi et à prendre inscription. Peut-être les tribunaux reconnaîtraient-ils la validité de ce procédé.

CHAPITRE SIXIEME

LA LOCATION-VENTE EN DROIT PENAL

Si l'acheteur à crédit revend, avant complet paiement, le vendeur — nous l'avons vu — n'a de recours ni au civil contre le sous-acquéreur de bonne foi, ni au pénal contre l'acheteur primitif. Les vendeurs à tempérament ont pensé trouver dans la loi pénale, grâce à la combinaison de la location-vente, une protection contre les « carambouilleurs ». En effet, tant qu'il n'a pas entièrement payé le prix, l'accipiens n'est aux termes mêmes du contrat qu'un simple locataire. S'il aliène la chose, la met en gage de quelque façon que ce soit, il se rend coupable d'un abus de confiance: la location est en effet un des contrats visés par l'art. 408, C. pén.

Pour rendre cet art. 408 C. pén. applicable « il a fallu, selon l'heureuse expression de M. GERARDIN (1), faire une vente qui fût un louage ». Et les vendeurs à tempérament d'automobiles, de bicyclettes, de pianos de stipuler que le preneur n'a la chose en sa possession qu'à titre de locataire,

(1) GERARDIN. — *Op. cit.*

jusqu'à ce qu'il se soit entièrement libéré. Souvent même, l'accipiens s'engage à subir les peines de l'abus de confiance s'il vient à céder, aliéner ou mettre en gage la chose qui lui a été livrée.

Quelle est en jurisprudence l'efficacité de ce procédé ? Assure-t-il réellement la protection désirée ? Ici encore, la solution dépend de la nature que les tribunaux reconnaissent à la convention. S'agit-il d'un bail accompagné d'une promesse de vente, l'abus de confiance sera possible. S'agit-il, au contraire, d'une vente véritable, soit pure et simple, soit sous condition résolutoire, qui a été camouflée juridiquement en louage pour les besoins de la cause, ce délit ne saurait être maintenu. En somme, le problème en droit pénal est analogue à celui qui s'est posé en droit commercial : ici comme en matière de faillite le vendeur à tempérament a intérêt à ce que l'on reconnaisse au contrat le caractère de louage.

Le juge, saisi d'une prévention d'abus de confiance doit tout d'abord examiner le contrat civil dont la violation est invoquée. Il n'est pas lié par la qualification qu'il a plu aux parties de donner à leur convention. Une personne ne peut, en imposant les clauses d'un contrat soumettre arbitrairement son co-contractant aux sanctions de la loi pénale. Ce dernier, d'ailleurs, ne peut pas davantage s'y soumettre volontairement, même agirait-il en pleine liberté. L'autonomie de la volonté ne peut aller contre un principe d'ordre public : les parties, incapables de créer directement une infraction, ne peuvent parvenir à ce même résultat indirectement en déguisant leur convention.

D'après la Cour de Cassation, le juge pénal doit qualifier le contrat d'après l'intention commune des parties, les clauses stipulées et aussi les faits et circonstances extrinsèques à l'acte. C'est là d'ailleurs une simple application de l'art.

1156, C. Civ., aux termes duquel il convient « de rechercher quelle a été la commune intention des parties contractantes plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes ». Le juge du fait doit d'ailleurs déterminer avec précision le caractère légal de la convention afin de permettre à la Cour de Cassation d'exercer son contrôle. Mais à condition de ne pas dénaturer le contrat, cette appréciation du juge du fait est souveraine.

Tels sont, rapidement indiqués, les grands principes dont les tribunaux ont fait application dans les affaires de location-vente. Un cas très intéressant s'est présenté en 1903 devant la Cour de Paris (2). Un piano avait été loué à un sieur A... pour une durée de 36 mois, la valeur de l'instrument étant fixée à 1.000 fr. A... devait payer une location mensuelle de 28 francs, qui se décomposait ainsi : 20 francs représentaient la valeur de la jouissance de l'objet ; 8 fr. étaient destinés à l'amortissement du prix. A l'expiration du bail, si tous les versements avaient été effectués, le locataire-acheteur devait devenir propriétaire du piano. L'ayant détourné avant de s'être entièrement libéré, A... fut poursuivi pour abus de confiance. La Cour de Paris (3 avril 1903), après avoir proclamé son droit de rechercher quelle était la véritable nature du contrat, décida qu'il s'agissait d'une vente sous condition résolutoire et non d'un bail avec promesse de vente. En faveur de sa décision elle invoquait plusieurs arguments : d'abord le total des loyers était calculé de telle sorte qu'il était exactement égal à la valeur assignée au piano « valeur d'ailleurs manifestement majorée à raison des délais de paiement ». Ensuite, la faculté de résiliation qu'on prétendait également ouverte aux deux

(2) Sous l'arrêt de Cass. Ch. crim., cité infra.

parties n'existait pas, en réalité, pour le bailleur puisque ce dernier s'était interdit de céder la propriété à un tiers. Enfin les restrictions apportées à l'exercice du droit de propriété transmis à A... n'affectaient pas les caractères essentiels du contrat, elles constituaient de simples modalités introduites par le vendeur dans le but de lui garantir l'exercice de son droit de reprise en cas de résolution.

Dès lors, A... devenu propriétaire dès l'origine quoique sous condition résolutoire pouvait être condamné pour abus de confiance. Mais un pourvoi fut formé contre cet arrêt et la Cour de Cassation (19 juin 1903) (3) cassa la décision de la Cour de Paris, pour avoir mal interprété les clauses du contrat « Ni la détermination dans l'acte de la valeur de la chose livrée, dit l'arrêt, ni la fixation du taux des mensualités calculées de manière à parfaire le total de cette valeur ne sont pas incompatibles avec la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention. Il n'est pas permis de s'écarter des termes de l'acte et de ne voir qu'une simulation dans le contrat de bail qui d'après la teneur même dudit acte doit régler les rapports réciproques des parties jusqu'au moment où A... deviendrait propriétaire du piano loué ». Jusqu'au complet paiement A... était un simple locataire; en conséquence, une poursuite en abus de confiance était possible.

Sur renvoi, l'affaire vint enfin devant la Cour d'Orléans qui dans un arrêt du 26 janvier 1904 (4) adopta une troisième solution. Elle refusa de voir dans le contrat litigieux un bail avec promesse de vente, car disait-elle, les versements mensuels comprenant 20 francs pour la location et

(3) Cass., Ch. crim., 19 juin 1903. D. 1905-1-486.

(4) Orléans, 26 janvier 1904. D. 1905-2-414, note A. LEGRIS.

8 francs pour l'amortissement du prix, les parties ont les mains liées tant au point de vue de la vente que du bail. Elle préféra voir dans la convention une vente sous la condition suspensive du paiement du prix, mais déclara, sans d'ailleurs le motiver, que jusqu'à la réalisation de cette condition l'accipiens était un simple locataire. En conséquence elle condamna A... pour abus de confiance.

Cette décision fut évidemment accueillie avec joie par les vendeurs à tempérament: ils pensèrent que désormais la crainte d'une condamnation pénale retiendrait les « carambouilleurs ». Leur tranquillité ne dura guère. A peine quelques années plus tard, la Cour de Cassation manifesta l'opinion contraire. Un nommé S... avait acheté une automobile dont il devait s'acquitter par des versements mensuels. La vente ne devait devenir parfaite qu'après le dernier versement: jusque-là, la propriété restait au vendeur. S... revendit la voiture à vil prix, avant de s'être complètement libéré. Condamné par la Cour d'Aix (30 mars 1911) il fit un pourvoi en Cassation. La Chambre criminelle dans un premier arrêt du 13 janvier 1911 cassa l'arrêt de la Cour d'Aix parce que sa décision manquait de base légale, les juges ayant omis de constater avec précision les caractères véritables de la convention intervenue entre les parties. Sur renvoi, la Cour de Nîmes (7 décembre 1911) analysa le contrat en un louage sous condition résolutoire et une vente sous condition suspensive, cette même condition étant constituée par le versement intégral des mensualités. Condamné à nouveau pour abus de confiance, S... se pourvut à nouveau en Cassation. Bien lui en prit, car la Chambre Criminelle (15 mars 1912) (5) décida: « Ni la livraison de la

(5) D. 1913-1-97 avec les décisions qui ont précédé le deuxième arrêt de la Chambre Criminelle (note LEGRIS).

voiture avant le paiement du prix, ni le fractionnement de ce prix payable en trois versements d'ailleurs rapprochés, ni l'obligation de faire assurer la voiture contre l'incendie et de supporter les risques de détérioration du meuble dont le prévenu était détenteur jusqu'à l'événement de la condition suspensive ne sont incompatibles avec la qualification de vente que les parties elles-mêmes ont donnée à la convention » S... était un acheteur et non un locataire: il ne pouvait être condamné pour abus de confiance.

Les belles espérances que les vendeurs à tempérament avaient fondées sur l'arrêt de Cassation de 1903 se trouvèrent ruinées par cette nouvelle décision. La doctrine (6) fit remarquer que cette prétendue contradiction de la jurisprudence était plus apparente que réelle. Cette divergence, disait-elle, s'explique en grande partie par la différence de rédaction des deux contrats. La première affaire était très favorable à la poursuite: les parties avaient formellement stipulé qu'il s'agissait d'un bail et avaient déterminé exactement dans le montant des mensualités la somme qui représentait le loyer. Dans la seconde affaire, au contraire, les parties elles-mêmes avaient dit dans le contrat que l'automobile était vendue moyennant des versements mensuels.

Sans doute — nous le reconnaissons volontiers — il ne saurait être posé en la matière de règle absolue: dans chaque espèce, il faut rechercher la nature du contrat. Cependant, au point de vue des principes juridiques, une poursuite pour abus de confiance n'est possible que si nous nous trouvons en présence d'un bail avec une promesse de vente sincère. Or, nous le savons, cela se présente très rarement;

(6) GARÇON. — *Code Pénal annoté*, sous art. 408, n° 244 et A. LEGRIS dans la note précitée.

dans le cas seulement où la soulté à payer pour se rendre acquéreur représente approximativement « la valeur d'occasion de l'objet ». En dehors de cette hypothèse, le délit d'abus de confiance ne peut pas être retenu.

La jurisprudence nous montre d'ailleurs que les tribunaux refusent, en général, de prononcer une condamnation. Dans une affaire de location-vente de bicyclette, le Tribunal correctionnel de Toulon (7) (24 mai 1912) décide que, les parties ayant été d'accord sur la chose et sur le prix, il y a là une vente à paiements échelonnés. Le premier versement constituait un véritable acompte; le contrat n'a été dissimulé que pour assurer au vendeur une meilleure protection. Mais l'art. 408 C. Pén. ne saurait s'appliquer. Le Tribunal correctionnel de Périgueux (8) (16 décembre 1913) dans un cas absolument identique, repoussa encore la prévention d'abus de confiance.

Le Tribunal correctionnel de Thonon-les-Bains (9) (17 mars 1925) a rendu dans un cas de location-vente d'une bicyclette, un arrêt très net. Il relève les divers indices qui prouvent que le contrat est en réalité une vente à tempérament: paiement d'un acompte, absence de restitution prévue en fin de bail, stipulation d'après laquelle le bailleur conservera les termes déjà payés si le bail est résilié. « Si, dit le jugement, les vendeurs qui pratiquent la vente à tempérament, ont pour éviter les gros risques que leur fait courir cette sorte d'opération, cherché des combinaisons juridiques leur permettant de demander l'application de l'art. 408 C. Pen. il ne dépend pas d'eux en qualifiant arbi-

(7) Gaz. Pal. 1912-2-225.

(8) S. 1914-2-123.

(9) D. H. 1925, p. 323.

trairement du mot location ce qui est, en réalité, un contrat de vente à tempérament de changer la nature vraie de ce contrat ».

Plus récemment, le Tribunal correctionnel de Lyon (10) (19 décembre 1932) a vu dans le contrat de location-vente d'une automobile qui lui était soumis une vente à crédit sous condition résolutoire en cas de non-paiement intégral du prix. Les paiements fractionnés ne sauraient suivant les nécessités de l'interprétation juridique constituer tantôt la rémunération d'un louage et tantôt une partie du prix de vente. Le fait que le preneur s'est engagé à encourir les peines de l'abus de confiance s'il revendait avant complet paiement est sans valeur « l'accord des parties étant impuissant à créer une infraction à la loi pénale que la loi seule a le pouvoir d'instituer ».

La Cour de Cassation (1^{er} juin 1935) (11) vient de confirmer cette jurisprudence. Elle a refusé de voir un louage dans un contrat par lequel G... avait reçu une automobile qu'il devait payer à tempérament et dont le fabricant s'était réservé la propriété jusqu'à complet paiement. G... s'était engagé même sous la sanction de l'art. 408 C. pén. à ne pas la vendre, céder ou mettre en gage. La Cour de Paris avait décidé que G... détenait à titre de locataire. La Chambre Criminelle voit, au contraire, dans le contrat intervenu une vente et néglige le fait que G... s'est soumis éventuellement à la sanction de l'art. 408 C. pén.

Sans doute, une telle solution présente de sérieux incon-

(10) D. H. 1933, p. 128.

(11) Gaz. Pal. du 17 sept. 1935. L'arrêt est d'ailleurs cassé parce qu'il a laissé sans réponse un moyen de défense péremptoire proposé par le prévenu dans des conclusions écrites.

vénients tant au point de vue économique qu'au point de vue moral: elle abandonne sans protection de nombreux commerçants obligés de vendre à crédit et laisse impunis les exploits des carambouilleurs. Mais au point de vue juridique, elle paraît devoir s'imposer en l'état actuel de la législation. Comme le montre très bien le jugement du Tribunal correctionnel de Lyon (19 décembre 1932), cette solution est une conséquence directe, nécessaire d'un principe qui domine tout notre droit pénal: le principe de l'interprétation stricte des textes répressifs. L'art. 408 ne peut recevoir application que si le contrat dont on invoque la violation constitue une location. Or — nous l'avons déjà vu — il est impossible de voir dans la location-vente un bail pur et simple, puisque son effet est de transférer la propriété au bout d'un certain laps de temps. Même si — comme nous l'avons fait — on refuse de voir dans la location-vente une vente véritable, on est bien obligé de reconnaître qu'elle constitue un amalgame de la location et de la vente. L'application de l'art. 408 C. pén. doit donc être écarté car ce contrat innommé ne rentre pas dans l'énumération strictement limitative de ce texte. Et l'accord des parties est incapable de créer une infraction que seule la loi peut instituer. L'étude de l'art. 408 depuis la promulgation du Code Pénal nous montre que le législateur a dû intervenir pour étendre l'application de l'abus de confiance, les magistrats refusant d'appliquer ce texte à la violation de contrats qui ne rentraient pas dans son énumération (12).

(12) En 1810, les seuls contrats dont la violation entraînait l'abus de confiance étaient le dépôt et le travail salarié; en 1832 on ajouta à cette liste le louage, le mandat et le travail non salarié, enfin en 1863 le nantissement et le prêt à usage.

Seul, le législateur peut assortir d'une sanction pénale la violation du contrat de location-vente. Une telle intervention est-elle souhaitable? Certains, comme M. GERARDIN (13) l'ont nié; et cela pour plusieurs raisons. D'abord parce qu'il ne faut pas augmenter exagérément le nombre des dispositions répressives, on risquerait de ne pas les appliquer. Ensuite parce que la vente à tempérament est plutôt nuisible au point de vue social et qu'il importe donc de ne pas en encourager le développement. Le vendeur n'a qu'à se protéger lui-même en se renseignant.

Toutes ces raisons ne sont pas convaincantes. Il paraît vain de discuter des avantages ou des inconvénients de la vente à tempérament. Il suffit de constater son grand développement pour comprendre qu'elle est entrée dans les mœurs. Certes, le législateur devrait intervenir pour protéger l'acheteur contre une exploitation de ses besoins ou de ses passions par un vendeur trop habile. Il est nécessaire également de protéger à son tour le vendeur contre un acquéreur malhonnête. Le carambouillage a pris de nos jours une extension dont de nombreux jugements sont une preuve formelle. Il appartient au législateur de mettre le Code Pénal en harmonie avec les conditions économiques nouvelles pour mettre fin aux exploits des carambouilleurs. La loi roumaine du 2 août 1929 (14) nous a donné l'exemple: dans son art. 30, elle prévoit l'application des peines de l'abus de confiance.

(13) GERARDIN. — *Op. cit.*

(14) *Annuaire de législation étrangère*, 2^e série, 27^e année, p. 208.

Certaines législations (belge, italienne) adoptent une conception très large de l'abus de confiance et visent toutes les situations dans lesquelles le détournement porte sur un objet appartenant à autrui et qui a été confié ou remis en vertu d'un titre quel qu'il soit emportant obligation de le restituer. C'est là un système entièrement opposé à celui que consacre le Code Pénal Français.

CHAPITRE SEPTIEME

LA LOCATION-VENTE ET LE DROIT FISCAL

La question s'est également posée de savoir quels sont les droits d'enregistrement auxquels est soumis un contrat de location-vente. Ici encore, on a négligé de rechercher si l'on n'était pas en présence d'un contrat innommé, pour se demander seulement s'il fallait considérer la convention comme un bail ou comme une vente. Les droits étant plus élevés en matière de vente qu'en matière de louage, il est facile de comprendre quelle est l'attitude des parties en présence: l'administration prétend qu'il s'agit d'une vente à tempérament, les contractants soutiennent, au contraire, que le contrat est un louage, tant que le prix n'est pas payé.

Que décider ? En principe l'enregistrement, doit s'en tenir à la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention (1). Mais si celle-ci est inexacte, si les effets produits par la convention sont en opposition avec cette dénomination, l'administration a le devoir de rechercher la nature véritable du contrat d'après l'intention des

(1) DALLOZ., — *Répertoire pratique*. Enregistrement n. 35, 36.

parties et les stipulations de l'acte afin d'appliquer les droits en conséquence. La jurisprudence est constante en ce sens (2). Quand l'Enregistrement et les parties ne peuvent se mettre d'accord, les tribunaux sont appelés à les départager.

C'est ce que la Cour de Bourges a fait dans un arrêt du 5 juin 1884 (3). Il s'agissait d'une location-vente d'une machine à vapeur consentie par la Société française de matériel agricole à un sieur V... Toutes les clauses susceptibles de donner à l'acte le caractère d'un louage avaient été habilement exploitées. Néanmoins l'administration prétendait voir là une vente véritable. La Cour de Bourges se rangea à cette dernière opinion. En effet, le montant total des prétendus loyers était exactement égal au prix de la machine, le but des parties de réaliser une vente était révélé par le fait que l'installation de la machine avait nécessité des travaux importants: il eut été invraisemblable que le preneur dût restituer au bout de quelques années. Tels sont les motifs qu'invoque la Cour de Bourges pour adopter la thèse de l'administration de l'Enregistrement.

Sur pourvoi, l'affaire vint devant la Cour de Cassation qui en matière fiscale s'est toujours reconnu le droit d'interpréter les conventions, car, dit-elle, il y aurait violation de la loi si les mêmes droits n'étaient pas appliqués aux mêmes contrats. La Chambre Civile (4) cassa l'arrêt de la Cour de Bourges, se refusant à voir une vente dans le contrat litigieux « les termes du contrat, dit-elle, sont formels

(2) Cass. Ch. Civ., 26 mai 1903, S. 1904-1-295 et 16 décembre 1907, S. 1909-1-465, note WAHL.

(3) Sous Cass. Ch. civ., 22 février 1887, cité *infra*.

(4) D. 1887-1-500, S. 1888-1-87.

et ne donnent lieu à aucune interprétation; il constitue un louage accompagné d'une vente conditionnelle subordonnée à une déclaration de la part du preneur; aucune de ces clauses (celles sur lesquelles la Cour de Bourges s'était basée) n'est incompatible avec la qualification que les parties ont donnée à leur convention ». En conséquence l'arrêt se refusait à voir dans l'acte une vente tant que l'option ne serait pas levée.

Cette jurisprudence paraissait bien établie. Il y avait là une divergence entre les solutions admises en matière de faillite et celles admises en matière d'enregistrement. On tentait de l'expliquer en disant que le droit fiscal est un droit strict et que les tribunaux devaient dans l'intérêt des parties limiter les pouvoirs d'investigation de l'administration. Il ne s'agit, d'ailleurs, ajoutait-on, que de déterminer une simple quotité!

Ces arguments n'étaient pas sans réplique. Le pouvoir d'investigation des tribunaux aurait dû, au contraire, s'exercer plus particulièrement dans un domaine où la fraude est très à craindre. En réalité, cet arrêt s'expliquait par la faible importance prise par la vente à tempérament au moment où il a été rendu: la nature de la location-vente, ses effets n'avaient pas encore été l'objet de l'analyse serrée à laquelle les ont soumis par la suite doctrine et jurisprudence.

On peut donc se demander si, actuellement, les tribunaux n'abandonneraient pas la solution donnée par la Cour de Cassation en 1887 pour se mettre en harmonie avec la jurisprudence pénale et commerciale. Un arrêt récent de la Chambre des Requêtes (19 mars 1935) (5) nous permet

(5) D. H. 1935, p. 249.

de le croire. Il décide qu'il appartient aux tribunaux de restituer à un contrat litigieux son véritable caractère « en conséquence, dit-il, c'est à bon droit qu'un tribunal ayant déclaré qu'un contrat qualifié bail avec promesse de vente constitue en réalité une vente comportant incontestablement engagement réciproque de vendre et d'acheter et accord des parties sur la chose et sur le prix, déclare exigible le droit proportionnel de vente d'immeuble sur ce contrat ». Il s'agissait, il est vrai, d'un immeuble mais la solution n'en est que plus probante, car il est plus fréquent et plus naturel de louer un immeuble que de louer des machines dont l'usure est rapide et l'installation coûteuse. Il n'est donc pas téméraire de penser que la Cour de Cassation suivrait les mêmes principes en cas de location-vente de meubles. Sa décision serait ainsi en harmonie avec celle qu'elle fait prévaloir en matière de faillite ou d'abus de confiance.

DEUXIÈME PARTIE

VENTE SOUS CONDITION

La location-vente n'offre — nous venons de le voir — qu'une bien faible protection aux vendeurs à tempérament. Aussi, ceux-ci ont-ils cherché ailleurs de nouvelles garanties. Ils se sont efforcés de réaliser par d'autres moyens le but qu'ils poursuivent toujours: demeurer propriétaires jusqu'à complet paiement. C'est ainsi qu'ils ont imaginé de conclure, soit une vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix, soit une vente sous condition résolutoire de plein droit en cas de non-paiement.

Nous étudierons donc, dans deux titres successifs, la vente sous condition suspensive, et la vente sous condition résolutoire.

TITRE PREMIER

VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE

Pour demeurer propriétaires jusqu'au versement de la dernière échéance, les vendeurs à tempérament ont fait du paiement intégral du prix la condition à laquelle est suspendue la naissance même de la vente. Jusqu'à ce moment, le contrat n'est pas formé et la propriété n'est pas transférée. Mais quand le dernier terme est acquitté, la condition se trouve accomplie et la vente est censée réalisée depuis le jour où la convention a été conclue. Ainsi la situation du vendeur paraît très sûre puisque la vente n'a lieu que lorsqu'il a reçu le prix total. Si, au contraire, l'acheteur ne paie pas les échéances, tombe en faillite, le vendeur pourra revendiquer les objets dont la propriété lui a toujours appartenu. La loi pénale elle-même viendra, semble-t-il, renforcer cette protection en permettant une poursuite en abus de confiance, puisque le transfert de propriété ne s'est pas réalisé.

Nous examinerons donc :

I. — Les diverses modalités de la clause ; ses effets entre les parties.

II. — Les effets du contrat en cas de faillite de l'acheteur.

III. — Les effets du contrat en droit pénal.

CHAPITRE PREMIER

LES DIVERSES MODALITES DE LA CLAUSE; SES EFFETS ENTRE LES PARTIES

A dire vrai, ce système de la vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix a été employé par les vendeurs à tempérament avant celui de la location-vente, vers 1880. Mais les timides essais tentés à cette époque furent impitoyablement repoussés par les tribunaux et bientôt les vendeurs abandonnèrent ce procédé pour celui de la location-vente, qu'ils espéraient plus efficace. Ce n'est qu'au cours de ces dernières années qu'il fut repris, d'ailleurs presque toujours dans les ventes d'automobiles. En effet, — nous l'avons vu — la location-vente est loin d'être pour les vendeurs à crédit une garantie de tout repos, les tribunaux se montrant très difficiles pour admettre la sincérité du bail. En matière d'automobiles, les circonstances sont plus défavorables encore. Il est peu vraisemblable que le fabricant loue les voitures neuves qui sortent de son usine; son intérêt, son but sont bien, au contraire, de les vendre; quant au preneur, il verse un premier acompte, assez important, lors de la commande, un deuxième lors de la livraison; il paie des loyers très élevés. Faire admettre par

les tribunaux qu'ils sont en présence d'une location sincère paraît bien difficile, sinon impossible.

La location-vente appliquée aux automobiles présente d'ailleurs d'autres inconvénients: le locataire veut se faire délivrer la carte grise à son nom, alors que le propriétaire se montre peu disposé à se dépouiller d'un titre dans lequel les tribunaux voient une présomption de propriété (1). Enfin, les bailleurs-vendeurs ont craint d'être déclarés responsables des accidents causés par les locataires de la voiture.

Pour toutes ces raisons, les vendeurs à tempérament d'automobiles ont préféré recourir à la vente sous condition. La clause est habituellement ainsi rédigée: « La présente vente est conclue sous condition suspensive, le véhicule restant la propriété du vendeur jusques et y compris le paiement de la dernière traite. Le client s'interdit formellement de vendre le véhicule, de le céder, d'en disposer ou de le remettre en gage sous quelque forme que ce soit, soit directement, soit par personnes interposées, avant le paiement complet des sommes dues ».

Outre ces interdictions imposées à l'acheteur, le contrat met à sa charge certaines obligations positives:

« Dans l'intervalle, l'acheteur s'engage à entretenir convenablement le véhicule vendu, à le tenir en tout temps à la disposition du vendeur pour inspection et à l'assurer à des conditions et auprès d'une compagnie qui sera agréée par le vendeur. L'acheteur sera tenu de faire constamment connaître au vendeur le lieu de son garage et prend l'engagement d'avertir celui-ci à chaque changement de garage. Le vendeur se réserve le droit de reprendre la voiture

(1) En ce sens: Tr. Com.^e de Saint-Brieuc, 3 mars 1933. *Gaz. Pal.* 1933-2-47.

immédiatement, sans formalité juridique, si pour une raison quelconque, l'acheteur cesse de payer les échéances stipulées. Des clauses pénales très rigoureuses sont prévues dans cette hypothèse. Parfois il est convenu que le vendeur conservera les sommes qu'il a reçues pour partie à raison de la moins-value subie par l'automobile et pour le surplus à raison du préjudice encouru. Parfois, au contraire, le contrat fixe une indemnité forfaitaire. Dans certains cas enfin, on décide que la valeur de la voiture, lors de la reprise, sera déterminée par une expertise. L'acheteur est alors crédité de la somme ainsi arrêtée: il doit par contre les termes non payés qui sont devenus exigibles de plein droit, et une foule de frais occasionnés au vendeur par la non-exécution du contrat: frais de protêt, d'expertise, de transport, etc... Si le compte de l'acheteur se révèle créditeur, le vendeur lui rembourse l'excédent. Dans le cas contraire, l'acquéreur, après avoir rendu l'automobile et perdu les acomptes et les termes payés, doit encore verser un supplément au vendeur !

Les diverses clauses que nous venons d'examiner à propos des ventes d'automobiles se retrouvent, sauf quelques légères modifications de détail, dans les autres ventes à tempérament d'objets mobiliers.

La validité du contrat entre les parties n'a pas été contestée. Certes — nous le verrons — les principes du droit des obligations s'opposent à ce qu'une vente soit conclue sous la condition suspensive de l'entier paiement du prix. Cependant, la volonté des parties s'est clairement manifestée, elle est très nette: les tribunaux doivent la sanctionner, même si les contractants ont employé un langage juridique incorrect. Les tribunaux l'ont toujours reconnu d'ailleurs. C'est

ce que décide notamment la Cour de Grenoble (2) (4 juillet 1932) « cette clause est licite, dit l'arrêt, et fait la loi des parties qui l'ont librement acceptée » ou encore le Tribunal civil de Montmédy (3) (25 octobre 1933) : « Une telle vente sous condition suspensive est parfaitement valable entre les relations du vendeur et de l'acheteur ».

Par conséquent, l'acheteur est tenu d'effectuer les versements auxquels il s'est engagé ou de payer les traites qu'il a acceptées. Le vendeur, de son côté, doit faire livraison. La propriété n'est transférée à l'acquéreur qu'après le paiement du dernier terme. Jusque-là, le vendeur demeure propriétaire : à ce titre il supporte les risques ; en pratique, d'ailleurs, ceux-ci sont couverts par une assurance.

Les diverses clauses pénales insérées au contrat : perte des acomptes versés, fixation de la dépréciation forfaitaire, etc... sont également obligatoires malgré leur caractère rigoureux et parfois, même véritablement léonin. Mais en l'absence d'un texte général sur la lésion les Tribunaux ne sauraient adopter une autre solution (4). Seul le législateur peut les prohiber.

(2) Gaz. Pal. 1932-2-843.

(3) Gaz. Pal. 1934-1-189.

(4) Dans une affaire soumise au Tribunal de Commerce d'Anvers (30 juillet 1930. S. 1931-4-5) il était stipulé que le vendeur, en cas de non paiement, avait le droit d'exiger le paiement du solde tout en reprenant la voiture et en gardant les acomptes payés. Le jugement estime que « pareille stipulation contraire à l'équité la plus élémentaire ne saurait être sanctionnée » et refuse au vendeur le droit d'exiger le paiement du solde.

Cette solution est équitable, mais certainement contestable au point de vue juridique.

CHAPITRE DEUXIEME

EFFETS DU CONTRAT EN CAS DE FAILLITE DE L'ACHETEUR

Ce n'est pas dans les rapports des parties que l'interprétation du contrat a soulevé de grandes difficultés. Celles-ci sont nées seulement lorsque s'est posée la question de savoir si le vendeur sous condition suspensive, demeuré propriétaire, pouvait exercer à l'encontre de la faillite son droit de revendication. Le problème a été vivement controversé par les tribunaux : les uns ont admis la revendication, les autres l'ont énergiquement repoussée.

Nous étudierons successivement ces deux catégories de décisions.

§ 1. — DECISIONS PERMETTANT AU VENDEUR DE REVENDIQUER CONTRE LA FAILLITE

L'opposabilité à la faillite de la vente sous condition suspensive a été admise au cours de ces dernières années par certaines décisions (5).

(5) Rouen, 19 mars 1931. S. 1932-2-64. — Caen, 29 juin 1932. Gaz. Pal. 1932-2-848 en sous-note, — Grenoble, 4 juillet 1932. Gaz. Pal. 1932-2-843. — Nîmes, 13 mai 1933. Gaz. Pal. 1933-2-425 en sous-note, — Riom, 8 juin 1933. S. 1933-2-208.

Si, d'ordinaire, proclament ces arrêts, la vente est parfaite et la propriété transmise à l'acquéreur dès l'accord des parties sur la chose et sur le prix, le principe de la liberté des conventions permet aux contractants d'astreindre la vente à toutes sortes de modalités et notamment à la condition suspensive du paiement intégral du prix. Cette clause n'a rien d'immoral ou de contraire à l'ordre public. La convention a été conclue librement par des parties pleinement maîtresses de leurs droits, à un moment où elles étaient encore in bonis: la survenance ultérieure de la faillite ne saurait changer cette situation et entacher de nullité la clause incriminée. La fraude ne saurait se présumer. D'ailleurs est-ce agir frauduleusement que de prendre des précautions pour protéger ses intérêts? Celui qui prête de l'argent à un commerçant n'a-t-il pas le droit pour se garantir contre une faillite toujours possible, de se faire consentir une hypothèque, par exemple? Personne ne songerait à le contester. Pourtant c'est là nuire à la masse, porter atteinte à ses intérêts. Pourquoi donc interdire au vendeur à tempérament de se protéger? « On ne saurait reprocher à la General Motors, dit un arrêt de la Cour de Nîmes (6) (13 mai 1933), de chercher dans les limites de son droit à diminuer le risque qu'elle peut courir en faisant à ses clients un large crédit ».

Dira-t-on que l'art. 550 C. com. interdit au vendeur de revendiquer à l'encontre de la faillite de l'acheteur ? Mais cet article est manifestement inapplicable en la matière, il vise seulement la vente ordinaire, la vente translatrice, celle dans laquelle la propriété est transmise tout de suite à l'acquéreur, dès la conclusion du contrat. Il ne peut donc jouer

(6) Arrêt précité.

ici, puisqu'il s'agit d'une vente sous condition suspensive, dans laquelle le vendeur demeure propriétaire pendente conditione. C'est ce que décide la Cour de Caen (7) (29 juin 1932) : « Le vendeur qui entend se prévaloir de cette clause n'exerce pas l'action en revendication de l'art. 2102 C. civ., laquelle suppose qu'il y a eu translation de propriété, mais demande simplement la restitution d'un objet dont il s'est dessaisi, mais qui n'est point sorti de son patrimoine commercial : il n'y a donc pas lieu à application de l'art. 550 C. com. »

Demeuré propriétaire, le vendeur peut revendiquer comme peuvent revendiquer à l'encontre de la masse tous les individus qui prouvent leur droit de propriété sur les objets qui sont en la possession du commerçant failli. « L'art. 576 C. com. déclare la Cour de Rouen (8) (19 mars 1931) s'applique, non seulement lorsque le failli ou le liquidé judiciaire détient des marchandises à titre de dépôt ou de consignation, mais encore toute les fois qu'il détient à un titre quelconque des marchandises dont la propriété n'a pas cessé de résider sur la tête du revendiquant, s'il ressort clairement des circonstances de la cause que dans l'intention des parties la marchandise n'est nullement passée dans le patrimoine du liquidé par le fait de sa remise » C'est le cas en l'espèce puisque la vente était subordonnée à l'entier paiement du prix : le vendeur demeuré propriétaire a droit à l'action en revendication.

D'ailleurs, la masse ne saurait avoir plus de droit que le commerçant lui-même. Or ce dernier n'a jamais été propriétaire. « la masse ne peut dès lors, estime la Cour de

(7) Arrêt précité.

(8) Arrêt précité.

Grenoble (9) (4 juillet 1932), prétendre avoir trouvé dans le patrimoine du liquidé un objet qui n'y est pas entré ».

Invoquera-t-on des raisons de crédit ? Dira-t-on que les créanciers du commerçant lui ont fait confiance parce qu'ils l'ont cru propriétaire des objets qu'ils voyaient en sa possession ? C'était là des considérations qui portaient en 1838, car la vente à crédit était alors exceptionnelle. Elles n'ont plus de valeur aujourd'hui par suite du développement considérable qu'a pris la vente à tempérament, surtout dans le domaine de l'automobile. Aussi la Cour de Riom (10) (8 juin 1933) repousse-t-elle l'argument : « Si la possession apparente d'un objet mobilier par un commerçant est de nature à faire présumer qu'il en est propriétaire et s'il a pu être considéré à juste titre que les contrats changeant par avance le caractère de cette possession peuvent modifier les conditions habituelles du crédit public et être de ce chef entachées de nullité, il ne saurait en être ainsi, lorsque, à raison de l'évolution des habitudes commerciales, il est devenu de pratique courante et acquis aux regards de tous, notamment en matière automobile, que les fabricants ne livrent jamais ces véhicules d'un prix particulièrement élevé à des acheteurs commerçants ou non-commerçants qu'à des conditions tout à fait spéciales, rendant possible un long crédit favorable au développement de cette industrie et exclusif de toute intention frauduleuse à l'égard des créanciers éventuels ».

Tels sont les divers arguments invoqués par les décisions qui admettent le vendeur sous condition suspensive à revendre à l'encontre de la masse.

(9) Arrêt précité.

(10) Arrêt précité.

§ 2. — DECISIONS INTERDISANT AU VENDEUR
DE REVENDIQUER CONTRE LA FAILLITE

Dès 1885, la Cour de Montpellier (11) avait souligné l'impossibilité juridique de conclure une vente sous la condition suspensive de l'entier paiement du prix. En effet, l'obligation de payer le prix est une obligation essentielle de la vente: on ne saurait la mettre in conditione pour faire dépendre d'elle la naissance du contrat. « Le paiement du prix dans une vente ne peut être considéré comme un événement casuel et incertain ayant les caractères d'une condition; le paiement du prix auquel le vendeur dans toutes les ventes a un droit actuel et irrévocable, non éventuel n'est qu'une charge, cause de l'aliénation et non une condition; cette charge qui dans l'espèce est stipulée à termes fixes, irrévocablement arrêtés, se trouve exister nécessairement dans toutes les ventes de quelle nature qu'elles soient ».

Quelques années plus tard, la Cour de Bourges (12) reprenait les mêmes arguments. La Cour de Cassation elle-même (21 juillet 1897) (13), sans se demander d'ailleurs s'il est possible de faire du paiement du prix une condition suspensive de la vente, refusait cependant au vendeur pour des raisons de crédit commercial tout droit de revendication contre la masse. « Cette stipulation, dit l'arrêt de la Chambre des Requêtes, rendu après un remarquable rapport de M. le conseiller Cotelle, n'est pas opposable à la

(11) Montpellier, 20 février 1885. D. 1885-2-171.

(12) Bourges, 26 décembre 1887. S. 1888-2-78.

(13) D. 1898-1-169. S. 1901-1-191.

faillite de l'acheteur, aucune revendication ne pouvant être exercée par un vendeur sur des marchandises que le failli a reçues dans ses magasins et qui sont devenues par la possession ostensible qu'il en avait comme acheteur, l'un des éléments de sa solvabilité apparente ».

Ainsi condamné, le procédé de la vente sous condition suspensive avait disparu. Il n'a réapparu qu'au cours de ces dernières années. Si quelques décisions — nous l'avons vu — ont admis son opposabilité à la faillite, la plupart se prononcent en sens contraire (14).

L'affaire suivante s'est présentée devant le Tribunal de Commerce de Beauvais (8 mars 1932) (15) : une camionnette Berliet d'une valeur de 40.973 francs avait été achetée sous condition suspensive du paiement intégral du prix. L'acheteur devait se libérer en versant 5.000 francs à la commande, 5050 francs à la livraison et 30.923 fr. par traites mensuelles. Il fut déclaré en liquidation judiciaire, avant de s'être complètement libéré. Le Tribunal reprend les arguments de la Cour de Montpellier, en les poussant même plus à fond pour démontrer qu'il ne peut y avoir vente sous condition suspensive. S'il en était ainsi, en effet, les deux obligations celle de l'acheteur et celle du vendeur seraient-elles-mêmes subordonnées à l'événement de la condition. Jusque là, le contrat ne s'étant pas formé, son exécution forcée serait impossible : l'acheteur ne serait pas tenu de payer, le vendeur ne serait pas obligé à livrer. En est-il

(14) Tr. Com. Beauvais 8 mars 1932. Gaz. Pal. 1932-1-856, confirmée en appel par Amiens, 24 juin 1932. Gaz. Pal. 1932-2-489 en sous-note. — Rouen, 9 novembre 1932. Gaz. Pal. 1933. 2. Som. 67. — Montpellier, 18 mars 1933. Gaz. Pal. 1933-2-44. — Tr. Com. Valenciennes, 2 mai 1933. Gaz. Pal. 1933-2-426 en sous note.

(15) Jugement précité.

ainsi dans l'espèce? Pas du tout: l'acheteur a dû verser un premier acompte de 5.000 fr. lors de la commande, un deuxième lors de la livraison; chaque mois, il doit acquitter une traite. De même le vendeur a été tenu de livrer la camionnette. L'obligation pour l'acheteur de payer le prix, celle pour le vendeur de faire livraison avant que la condition suspensive soit réalisée sont inexplicables. Elles ne se conçoivent que dans la vente pure et simple: c'est ce caractère que le tribunal de Beauvais reconnaît à la convention litigieuse.

D'ailleurs, pour refuser au vendeur le droit de revendiquer, le Tribunal de Beauvais et toutes les autres décisions, invoquent encore des raisons tirées du crédit commercial. Certains jugements même se basent uniquement sur elles. Les objets, les marchandises ont été livrés au commerçant « ils sont devenus par sa possession ostensible un des éléments de sa solvabilité apparente » (16), ils ont augmenté « sa surface ». Les tiers ignoraient les clauses spéciales, anormales du contrat de vente: ils étaient fondés à croire le commerçant propriétaire. Ils ont fait crédit sur ce qu'ils voyaient; il ne faut pas que leurs espoirs soient trompés. Les stipulations restées secrètes de l'acte de vente ne leur sont pas opposables. Autrement dit, l'art. 550 C. com. est une disposition d'ordre public: il impose au vendeur en cas de faillite une situation rigoureuse à laquelle celui-ci ne saurait se soustraire par des conventions particulières, surtout occultes.

Le même arrêt de la Cour de Montpellier (17), en date du 20 février 1885, estimait que le vendeur avait voulu en réa-

(16) Trib. Com. Beauvais précité.

(17) D. 1886-2-171.

lité se réserver un privilège envers la masse. Or, seule la loi peut en établir. Et l'art. 550 C. com. qui interdit au vendeur de revendiquer contre la masse, ne lui permet pas de conclure une vente sous condition suspensive du paiement du prix, car dit l'arrêt « le vendeur ne peut faire indirectement ce que la loi lui défend de faire directement ». Il serait vraiment trop facile de tourner la prohibition légale. « Une telle clause deviendrait bientôt de style et serait une cause de ruine pour le crédit ».

A environ un demi-siècle d'intervalle, la Cour de Montpellier (18) (18 mars 1933) est restée fidèle à son ancienne jurisprudence. Un appareil frigidaire avait été installé dans un bar. Il était formellement stipulé que la vente était conclue sous condition suspensive, le vendeur demeurant propriétaire jusqu'au complet paiement. Le cafetier fut mis en liquidation judiciaire. La Cour, constatant que l'installation frigidaire, incorporée au bar, avait constitué « un élément d'actif important » refusa au vendeur le droit de reprendre l'appareil malgré la condition suspensive insérée au contrat « cette stipulation, dit l'arrêt, doit être d'autant moins respectée qu'elle tendrait par un procédé habile à éluder les prescriptions garantissant le principe de l'égalité entre les créanciers; malgré l'absence de toute fraude... on aboutirait à l'annulation des droits des créanciers moins avisés de la faillite et à la création de privilèges non prévus par la loi commerciale et dangereusement dépourvus de toute publicité »...

Certes, on peut très bien soutenir que le procédé employé ne constitue pas une fraude, surtout si l'on entend par là quelque machination malhonnête. Mais cela importe peu,

(18) Gaz. Pal. 1933-2-44.

estime le Tribunal de Commerce de Beauvais (19), il suffit que la clause ait été rédigée dans le but d'assurer le paiement du prix au vendeur dans toutes les circonstances possibles et notamment à l'égard d'une faillite ou d'une liquidation judiciaire de l'acheteur. Cela ne saurait être admis, car c'est « aller à l'encontre des dispositions formelles et d'ordre public du Code de Commerce ».

Le vendeur soutient-il que l'art. 550 C. com. est inapplicable parce qu'il présuppose une vente qui dans l'espèce n'existe pas, tant que le prix intégral n'a pas été payé ? Les tribunaux repoussent l'objection. Ce texte est édicté dans l'intérêt général du crédit: il n'est pas permis d'enfreindre ses dispositions par un moyen détourné et secret. La Cour d'Amiens (20) (24 juin 1932) confirmant le jugement du Tribunal de Beauvais, décide que « cette convention particulière, ignorée des tiers ne saurait rester en dehors de la règle établie par l'art. 550 C. com. »

C'est là sans doute pour les vendeurs à tempérament une solution rigoureuse, mais elle est imposée par les textes actuels. Le Tribunal de Commerce de Valenciennes (2 mai 1933) (21) l'admet à contre-cœur. Il indique que la revendication est possible dans certains droits étrangers « mais la loi française ne contenant aucune disposition de cette nature, le Tribunal ne peut reconnaître aux parties contractantes, la faculté d'éluder par des conventions particulières des dispositions d'ordre public ».

Ainsi, jusqu'à ces derniers temps, la jurisprudence des tribunaux de commerce et des Cours d'appel était très divi-

(19) Gaz. Pal. 1932-1-856.

(20) Gaz. Pal. 1932-2-849 en sous-note.

(21) Gaz. Pal. 1933-2-426 en sous-note.

sée sur cette question, les uns admettant la revendication, les autres, en plus grand nombre, la repoussant énergiquement. On pouvait se demander si la Cour de Cassation maintiendrait sa jurisprudence ancienne (arrêt du 21 juillet 1897) ou si au contraire, par suite des transformations économiques, elle adopterait une solution favorable aux vendeurs. Un arrêt de la Chambre civile (22) (28 mars 1934) vient de trancher la controverse — du moins, espérons-le. Il s'agissait, en l'espèce, d'une vente d'automobile conclue sous la condition suspensive de l'entier paiement du prix. Reprenant les motifs de l'arrêt de 1897, la Cour Suprême refuse, pour des raisons de crédit, toute revendication: « Il est interdit au vendeur de marchandises ou de matériel commercial de reprendre au préjudice de la faillite les choses de cette nature livrées antérieurement en exécution d'une vente même conditionnelle et devenues par leur entrée dans les magasins de l'acheteur éléments de la solvabilité apparente de celui-ci ».

La question paraît donc définitivement tranchée en faveur de la masse par cet arrêt de principe de la Cour de Cassation.

§ 3. — EXAMEN CRITIQUE DE LA JURISPRUDENCE

Nous laissons de côté la portée de l'argument tiré des exigences du crédit commercial, de la nécessité de protéger les créanciers qui ont fait confiance au commerçant sur le vu des marchandises, exposées dans ses magasins. C'est là une question qui se pose dans les mêmes termes à propos

(22) D. 1934-1-151, note de Mlle VANDAMME.

de la clause de réserve de propriété; nous l'examinerons donc quand nous étudierons ce dernier pacte.

Nous ne voulons retenir ici que le premier argument invoqué pour repousser la revendication du vendeur, à savoir l'impossibilité juridique de réaliser une vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix. Le problème a été vivement débattu tant en France qu'en Belgique (23) et a donné lieu à une controverse qu'il y a intérêt à rappeler.

Le Procureur général à la Cour de Cassation belge, M. LECLERCQ a très bien exposé le problème (24): « la question est de savoir, dit-il, si dans un contrat à titre onéreux le fait que le débiteur exécute à la date prévue son obligation peut constituer la condition suspensive qui engendre cette obligation elle-même ». Il ne le semble pas. La condition est un élément accidentel (25), accessoire au contrat: « il n'en représente jamais un des éléments constitutifs et doit pouvoir en être détaché sans dommage juridique ». Doivent donc être éliminées de la théorie de condition, déclare Huc (26), les conditions tacites, dites légales, conditions juris dérivant de la loi; ce ne sont pas là des accidents, mais des éléments constitutifs ou essentiels: la condition, par exemple, de payer le prix dans la vente. On ne

(23) Le Tribunal de Commerce de Luxembourg (5 novembre 1932. S. 1933-4-7) a également décidé que le paiement du prix dans une vente ne saurait constituer une condition suspensive de la vente. Il invoque les mêmes motifs que l'arrêt de Montpellier du 20 février 1885 précité.

(24) Cassation Belge, 9 février 1933. Pas. Belge 1933-1-103.

(25) JOSSERAND. — *Cours de droit civil positif français*, 2^e édit., t. II, n° 738.

(26) HUC. — *Commentaire théorique et pratique du Code Civil*, t. VII, n° 240.

pourrait les effacer dans le contrat sans détruire l'opération elle-même qui a été envisagée ».

D'ailleurs, comment dans un contrat synallagmatique l'obligation pour l'une des parties d'exécuter son obligation pourrait-elle constituer la condition suspensive sous laquelle le contrat est passé? Il y a là une contradiction interne, une impossibilité que souligne avec raison le Procureur général LECLERCQ (27) : « Il n'y aura, en effet, jamais de contrat, dit-il, puisque le contrat n'existera pas tant que l'obligation qui incombe à la partie ne sera pas exécutée et que l'obligation ne peut être exécutée tant que le contrat est en suspens ».

Ne pouvant prendre en défaut ce raisonnement, d'une rigoureuse logique les partisans de la vente sous condition suspensive ont prétendu qu'il fallait faire une distinction. Certes, reconnaissent-ils, l'obligation de payer le prix ne peut être mise in conditione; mais le fait, manifestement incertain de ce paiement, peut très bien constituer la condition à laquelle sera suspendue la naissance de la vente (28). La preuve, ajoutent-ils, c'est que l'art. 1654 C. civ. fait du non-paiement du prix une condition résolutoire de la vente. Rien ne s'oppose donc à ce que ce même paiement en constitue le cas échéant la condition suspensive.

Mais ces nouveaux arguments n'arrivent pas à nous convaincre. Que le non-paiement soit une condition résolutoire de la vente, cela ne signifie nullement que le paiement, lui, puisse constituer une condition suspensive de ce même contrat. On comprend très bien que le non-paiement soit

(27) Cassation Belge, 9 février 1933 précité.

(28) Dans ce sens, CAUVIÈRE, *op. cit.*, p. 51. — VALLAT, *op. cit.*, p. 187. — CHARMONT, *op. cit.* — FEDER, *op. cit.*, p. 116.

une condition résolutoire. En effet, la vente est née, elle existe; l'obligation de payer le prix pèse donc déjà sur l'acheteur. Rien de plus normal, si celui-ci ne l'exécute pas, que le vendeur demande la résolution de la vente. Au contraire, en cas de condition suspensive, la vente n'est pas formée pendente conditione: toute exécution volontaire ou forcée est impossible. Comment dès lors expliquer le fait du paiement ? Tout paiement suppose une dette: si le débiteur paie avant la réalisation de la condition, il paie l'indû, il peut donc répéter ce qu'il a versé.

Pas plus que l'obligation de payer le prix, le fait matériel du paiement ne saurait être mis in conditione. Ici encore nous sommes pris dans un raisonnement sans issue : tant que la vente n'est pas formée, l'acheteur ne peut pas payer le prix, mais tant que le prix n'est pas payé, la vente ne se forme pas!

Est-ce à dire cependant qu'on ne puisse stipuler que la vente aura lieu seulement quand le prix en sera payé? Pas du tout. La vente est d'ordinaire un contrat consensuel: elle se réalise dès que les parties sont tombées d'accord sur la chose et sur le prix. Mais le principe de la liberté des conventions permet aux contractants de stipuler que la vente se formera re, au moins quant au prix (29). Le propriétaire de l'objet peut même s'engager à vendre moyennant la remise immédiate du prix. C'est là une offre de contracter, une simple promesse de vente : si le futur acquéreur l'accepte, il y a là un avant-contrat, bien distinct de la vente elle-même. Si par la suite, le bénéficiaire de la promesse paie le prix, il ne réalise pas la condition à laquelle la nais-

(29) Voir en ce sens ACHER. — Un cas douteux de vente à tempérament, *Annales de Droit commercial*, 1904, p. 249.

sance de la vente serait suspendue. Il remplit, au contraire, la condition même à laquelle le vendeur éventuel, avait subordonné son consentement — ce n'est pas du tout pareil quoiqu'on soit obligé d'employer le même terme. La vente se réalise, mais sans rétroactivité.

Un tel procédé est parfaitement licite, mais il est impraticable pour les vendeurs à tempérament: le bénéficiaire de la promesse ne serait pas tenu de se porter acquéreur, le promettant ne livrerait pas la chose. Dans les contrats que nous présente la pratique, le vendeur est obligé de livrer, l'acheteur de payer le prix. La vente a déjà commencé à produire ses effets: il faut donc y voir une vente pure et simple.

CHAPITRE TROISIEME

EFFETS DU CONTRAT EN DROIT PENAL

Les vendeurs à tempérament trouvent-ils au moins dans la vente sous condition suspensive une protection contre le détournement par l'acquéreur de l'objet vendu ? Jusqu'à complet paiement, la vente n'est pas formée, l'acquéreur n'est pas devenu propriétaire. Il semble donc qu'une poursuite en abus de confiance soit possible. C'est oublier que l'art. 408 C. pén. exige la violation d'un des contrats qu'il énumère limitativement.

Toute la question est donc de savoir à quel titre détient l'accipiens. Ce n'est pas, nous venons de le voir, à titre de propriétaire. Est-ce à titre de dépôt ? Certains l'ont pensé. M. SUMIEN (1) a même conseillé aux vendeurs à tempérament d'ajouter dans la convention après la vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix une stipulation d'après laquelle le preneur détiendrait les objets loués à titre de dépôt. Ainsi, prétend cet auteur, en cas de détour-

(1) SUMIEN. — *Une variante de l'acquisition à tempérament d'un objet mobilier avec clause de bail*. Annales de droit commercial 1904, p. 247.

nement, les peines de l'abus de confiance viendront frapper le « dépositaire » infidèle. C'est là se faire illusion. Une simple stipulation ne saurait détruire la réalité juridique. Comment soutenir que l'acheteur d'une automobile la détient à titre de dépôt, jusqu'à complet paiement ? Tout d'abord, il use de la voiture à sa guise, alors qu'en principe le dépositaire ne doit pas se servir de la chose déposée, surtout si elle est l'objet d'une détérioration rapide comme un véhicule automobile. En outre, le Code Civil dans son art. 1917 précise que le dépôt est un contrat essentiellement gratuit. Sans doute il prévoit aussi le dépôt salarié; mais dans ce cas, c'est le déposant qui paie pour qu'on lui garde sa chose. Comment expliquer alors, qu'ici le prétendu dépositaire doive payer chaque mois pour conserver l'automobile ? Les rôles sont absolument renversés. On ne peut donc soutenir qu'il y ait là un véritable dépôt: c'est ce que vient de déclarer un récent arrêt de la Cour de Cassation (1^{er} juin 1935) (2).

Aussi a-t-on abandonné cette opinion pour soutenir que le preneur détenait à titre de location. Alors s'explique le paiement des mensualités qui ne se comprenait pas dans la théorie du dépôt. C'est ainsi que la Cour d'Orléans (26 janvier 1904) dans l'affaire A., que nous avons déjà examinée (3), déclara qu'il s'agissait d'une vente sous condition suspensive mais que l'accipiens, simple locataire jusqu'au complet paiement du prix, se rendait coupable d'un abus

(2) Gaz. Pal. du 17 septembre 1935.

Cf. le jugement du Trib. Com. Marseille, 21 avril 1931. Gaz. Pal. 1933. 1. Somm. 5 qui a considéré l'opération intervenue comme une vente et non comme un dépôt refusant en conséquence la revendication.

(3) Voir *Supra*. « La location-vente en droit pénal ».

de confiance s'il détournait l'objet. C'est là en somme une sorte de location-vente, et nous avons vu que quelques années plus tard, la Cour de Cassation (15 mars 1912) avait refusé d'appliquer les peines de l'abus de confiance à propos d'un contrat que la Cour de Nîmes (7 décembre 1911) avait qualifié de bail sous condition résolutoire et de vente sous condition suspensive. D'ailleurs, l'arrêt déjà cité de la Chambre Criminelle (1^{er} juin 1935) repousse non seulement la qualification de dépôt, mais encore celle de louage.

On ne pouvait soutenir que la possession intérimaire était un louage ou un dépôt: on s'est rabattu sur le prêt à usage. C'est ce que fait la Cour de Paris dans un arrêt du 4 janvier 1932 (4). La Cour de Caen (17 mai 1934) (5) adopte la même solution dans l'affaire suivante: un sieur H... avait acheté une voiture 201 Peugeot à crédit; il avait versé 2.000 fr. à la commande, 4780 fr. à la livraison et devait verser le surplus par 20 traites de 650 fr. Le contrat stipulait que la propriété restait au vendeur jusqu'à complet paiement, H... ne détenant jusque-là l'automobile qu'à titre de locataire. La Cour déclare qu'il s'agit là d'une vente sous condition suspensive du paiement intégral du prix, mais que la possession intérimaire ne saurait consister en un louage puisqu'il n'y a pas de prix de location stipulé. Il s'agit, au contraire, dit-elle, d'un prêt à usage dont tous les caractères se trouvent réunis: usage gratuit de la chose prêtée, obligation de restitution au cas où la condition suspensive défaille, propriété demeurant au prêteur, indemnisation de ce dernier en cas de dépréciation anormale. Par

(4) Gaz. Pal. 1932-1-480.

(5) Gaz. Pal. 1934-2-263,

conséquent, les peines de l'abus de confiance sont applicables.

Que penser de ces arrêts? Il est impossible, croyons-nous, de soutenir que l'accipiens est un commodataire. L'essence du prêt à usage, c'est la gratuité: la moindre rémunération, si modique soit-elle, suffit à le transformer en un louage de choses. Or, peut-on affirmer avec la Cour de Caen que l'automobiliste ait l'usage gratuit de la voiture? Ce serait par trop méconnaître la réalité! Comment, n'a-t-il pas dû payer 2.000 fr. à la commande, 4.780 fr. à la livraison et 650 fr. chaque mois? Mais, nous répondra-t-on, c'est là un prix de vente et non la rémunération d'un prêt. Qu'importe! Il n'y a pas ici un prêt à usage: d'abord, un fabricant d'automobiles ne consent pas des prêts gratuits, il vend des voitures. Mais, en outre, supposons que le preneur cesse de payer les traites qu'il a acceptées: la vente ne se réalisera pas. Alors le prétendu commodat se révélera particulièrement onéreux pour l'accipiens. Le constructeur conservera la plupart des sommes versées. A quel titre les garderait-il, avec la théorie de la Cour de Caen ou de la Cour de Paris? Pas à titre de prix de vente, puisque celle-ci ne s'est jamais réalisée. Pas davantage comme rémunération d'un prêt puisque celui-ci est gratuit. Alors? C'est bien la preuve que nous ne sommes pas en présence d'un commodat. Le Tribunal correctionnel de Lyon (19 décembre 1932) (6), celui de La Rochelle (19 octobre 1933) (7) ont avec raison refusé de voir dans le contrat un prêt à usage, car le « caractère spécifique de celui-ci est la gratuité » et repoussé en conséquence la prévention d'abus de confiance.

(6) D. H. 1933, p. 128.

(7) Gaz. Pal. 1933-2-899.

Que faut-il conclure de toute cette jurisprudence ? A notre avis, il n'est pas possible juridiquement de poursuivre en abus de confiance l'acquéreur malhonnête. Cette solution est une conséquence du principe d'interprétation stricte qui domine tout le droit pénal. Tout ce que l'on peut affirmer c'est que l'accipiens détient à titre précaire, mais il n'est pas permis d'aller plus loin et de qualifier cette détention de bail, de dépôt ou de commodat. Son terme normal serait dans tous ces cas la restitution, ici, au contraire, son aboutissement probable, celui que les parties désirent, c'est le transfert de propriété. L'abus de confiance ne saurait être retenu puisque ce genre spécial de détention n'est pas visé dans l'énumération limitative de l'art. 408. Certes une telle solution est déplorable au point de vue social. Mais seul le législateur a le pouvoir d'y remédier ; les magistrats appliquent la loi pénale telle qu'elle est, ils ne peuvent la corriger.

TITRE SECOND

LA VENTE SOUS CONDITION RESOLUTOIRE

Ne trouvant pas dans la vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix la protection qu'ils escomptaient, les vendeurs à tempérament ont pensé être plus heureux avec la vente sous condition résolutoire. Ils ont donc stipulé que si l'acheteur ne paie pas à l'échéance une des traites qu'il a signées, la vente sera résolue de plein droit. Le vendeur, qui est censé être demeuré toujours propriétaire, pourra revendiquer l'objet que l'acheteur détient désormais sans titre. Ainsi, à condition que cette résolution se produise avant la faillite et ce sera presque toujours le cas, le vendeur échappera à la loi du dividende.

En pratique d'ailleurs, ce pacte commissoire exprès ne se rencontre pas seul dans le contrat de vente : il accompagne presque toujours soit une clause de réserve de propriété, soit une location-vente, soit même une condition suspensive du paiement du prix. Il constitue une garantie supplémentaire destinée à jouer au cas où les tribunaux se refuseraient à reconnaître au contrat le caractère d'un véritable bail ou encore n'admettraient pas l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété ou de la vente sous condition suspensive. Peut-être, du moins, décideront-ils que la

vente a été résolue de plein droit par le fait du non-paiement et que le vendeur peut revendiquer, même contre la masse, un objet dont il est redevenu propriétaire.

Nous examinerons successivement :

I. - Les diverses modalités du pacte commissaire expres ; ses effets entre les parties.

II. — Les effets du pacte commissaire en cas de faillite de l'acheteur.

III. — Le pacte commissaire et le droit pénal.

CHAPITRE PREMIER

LES DIVERSES MODALITES DU PACTE COMMISSOIRE EXPRES ; SES EFFETS ENTRE LES PARTIES

Le pacte comissoire exprès se présente dans tous les contrats sous des formes à peu près identiques. Il est stipulé qu'en cas de non paiement d'une seule échéance, la vente sera résolue dans les huit jours d'une mise en demeure restée sans effet. Parfois même, toute mise en demeure est inutile: par le seul fait du non paiement à l'échéance et notwithstanding l'offre de paiement qui pourrait être faite au vendeur postérieurement, la vente est résolue. L'acheteur cesse automatiquement d'être propriétaire ; il doit restituer dans un certain délai, généralement dans les huit jours d'une mise en demeure par lettre recommandée.

Les stipulations de l'acte sont parfois un peu plus complexes. Voici, par exemple, celle qui avait été insérée dans la vente d'une camionnette Chevrolet:

« En cas de défaut de paiement d'une traite, constate par protêt, ou bien au cas où l'acheteur ne remplirait pas les obligations qui lui sont imposées (entretenir convenablement le véhicule, l'assurer, etc..) ou bien vendrait le véhicule ou en disposerait autrement, ou bien laisserait

dresser des protêts à sa charge, solliciterait de ses créanciers termes ou délais, demanderait le concordat, serait déclaré en faillite ou serait l'objet de poursuites répressives entachant son honorabilité, le vendeur aurait droit immédiatement sans préavis et sans autre formalité, ni autre mise en demeure de résilier le présent contrat, exiger le paiement des traites non encore échues et reprendre la voiture que le client s'engage à livrer immédiatement sur simple demande sans que le vendeur ou ses ayants-droit soient obligés de recourir aux poursuites pour en obtenir possession ».

Généralement, le contrat stipule que les acomptes déjà versés resteront acquis au vendeur à titre de dommages-intérêts; parfois, au contraire, une expertise est prévue afin de déterminer la valeur de l'objet au moment de la reprise. Presque toujours la convention décide que si le preneur refuse, après la mise en demeure de restituer la chose qui est encore en sa possession, il pourra y être contraint par une simple ordonnance de référé rendue par le président du tribunal du domicile du vendeur ou de l'acheteur.

En principe le pacte comissoire exprès est toujours sous-entendu dans les contrats synallagmatiques, mais la résolution n'a pas lieu de plein droit: elle doit être prononcée par le tribunal qui peut d'ailleurs accorder un délai au débiteur. Mais l'art. 1184, dont l'art. 1654 n'est qu'une application en matière de vente, ne pose pas un principe d'ordre public: il est, au contraire, interprétatif de la volonté des parties. Celles-ci peuvent en modifier librement les effets et décider notamment que la vente sera résolue de plein droit et sans sommation par le seul effet du non-paiement.

ment (1). Une telle clause est parfaitement licite et d'ailleurs sa validité n'a jamais été mise en doute. Elle présente plusieurs avantages. Tout d'abord elle s'impose au juge qui constate la résolution mais ne la prononce pas et ne peut donc accorder au débiteur des délais de grâce. Les frais, les longueurs d'une instance sont, en outre, évités. Enfin, la résolution ayant lieu automatiquement, sa date est fixée au jour même où l'acheteur a refusé de payer. Ce sont là de sérieux avantages pour les vendeurs à tempérament: il est pour eux du plus grand intérêt de faire résoudre la vente le plus tôt possible dès que l'acheteur manifeste quelque gêne dans ses affaires, avant que la faillite ne vienne compromettre irréparablement leurs droits. Aussi dès qu'une traite n'est pas payée à l'échéance, un protêt est dressé et l'acheteur est mis tout de suite en demeure de restituer. Ainsi le vendeur aura peut-être repris l'objet en sa possession avant la déclaration de faillite; en tout cas la résolution aura eu lieu.

La jurisprudence est unanime à décider que la clause est pleinement valable entre les parties. La Cour de Paris (3 mars 1931) (2) est peut-être celle qui a le mieux montré quels sont les effets de ce pacte « en vertu de ces stipulations, dit-elle, l'inexécution aux termes convenus des engagements entraîne de plein droit et par elle-même, la résolution du contrat sans qu'il soit besoin de sommation ou de mise en demeure; car les dispositions de l'art. 1184 C. civ.

(1) En ce sens: PLANIOL et RIPERT, t. x, *La Vente*, par HAMEL, n° 165.

(2) Gaz. Pal. 1931-2-34.

Dans le même sens Tribunal Civil de Tiaret, 9 septembre 1932. Gaz. Pal. 1932-2-849 en sous-note.

ne sont pas applicables au cas où la résolution de plein droit a été expressément stipulée ». Les parties d'ailleurs sont liées: l'un des contractants ne saurait au cas d'inexécution réclamer une autre solution (Tr. Civ. Thionville, 7 déc. 1932) (3).

Les autres clauses du contrat, notamment celle qui prévoit la perte pour l'acheteur des acomptes versés, recevront également application.

(3) Gaz. Pal. 1932-2, Som. 95.

CHAPITRE DEUXIÈME

EFFETS DU PACTE COMMISSOIRE EN CAS DE FAILLITE DE L'ACHETEUR

La question essentielle est de savoir si le pacte commissaire exprès est opposable à la masse des créanciers de la faillite. Le vendeur pourra-t-il se prévaloir de la résolution intervenue de plein droit pour exercer une action en revendication? Il semblerait de prime abord que l'on doive adopter la même solution qu'en matière de location-vente ou de vente sous condition suspensive. On trouve ici encore le même désir évident d'échapper aux conséquences rigoureuses de la faillite, d'éluder les dispositions de l'art. 550 C. com. Les mêmes raisons de crédit devraient donc amener les tribunaux à refuser au vendeur tout droit de revendication contre la masse.

Cependant, les prétentions des vendeurs à tempérament ont trouvé un sérieux appui dans une jurisprudence qui s'est établie en cas de résolution judiciaire: les tribunaux décident, en effet, que l'action résolutoire subsiste au profit du vendeur s'il a commencé à l'exercer avant le jugement déclaratif de faillite. Pourquoi, dès lors, ne pas admettre la même solution en cas de résolution conventionnelle quand celle-ci se produit avant la faillite ?

Il convient donc, avant d'étudier les effets du pacte comissoire lui-même, d'examiner rapidement la jurisprudence qui s'est manifestée au sujet de la résolution judiciaire, car son influence a été incontestable: elle a servi de fondement aux décisions rendues en matière de résolution conventionnelle.

SECTION PRÉLIMINAIRE

DECISIONS ACCORDANT AU VENDEUR L'ACTION EN RESOLUTION POURVU QU'IL L'EXERCE AVANT LA FAILLITE

Une jurisprudence bien établie admet, en effet, que le vendeur a le droit d'exercer l'action résolutoire (1) à condition que la demande soit introduite avant le jugement déclaratif de faillite. Un arrêt de la Cour de Cassation (24 décembre 1889) (2) le décide formellement. En principe, le privilège et le droit de résolution du vendeur de meubles non payé sont supprimés par l'art. 550 C. com., mais cela n'est vrai que « si l'action du vendeur est exercée contre la faillite ». Cette interdiction « ne saurait s'appliquer à l'instance introduite avant le jugement déclaratif de faillite par le vendeur non payé contre le débiteur encore in bonis et ayant pleine qualité pour y défendre ». En effet, la demande a été faite contre l'acheteur à un moment où celui-ci était encore à la tête de ses affaires, les restrictions que la faillite apporte aux droits du vendeur ne sauraient s'appliquer tant que le jugement déclaratif n'est pas intervenu. Le

(1) Il en est de même du privilège.

(2) D. 1890-1-161, note BOISTEL.

fait que la faillite survient au cours de l'instance rendra-t-elle la demande rétroactivement irrecevable ? La Cour de Cassation déclare que non : les juges doivent se placer au jour où la demande a été introduite pour en apprécier le bien-fondé. Sans doute la résolution est judiciaire, mais le jugement est déclaratif et non pas constitutif de droit.

En est-il de même si, la faillite intervenant, la cessation des paiements est reportée à une date antérieure à celle de la demande en résolution ? La Cour de Montpellier (18 février 1904) avait refusé de l'admettre. Sans doute, déclarait-elle « le report de la cessation des paiements ne peut rétroagir contre une revendication déjà accueillie par la justice mais il met obstacle à une revendication non encore validée comme à tout autre entreprise sur l'actif mobilier de la faillite ». La Cour de Cassation (14 mars 1906) (3) saisie d'un pouvoir contre l'arrêt évita de se prononcer au fond. Elle maintint la solution de la Cour de Montpellier, mais en se basant sur la fraude commise par le vendeur : celui-ci connaissait très bien, au moment où il avait agi en résolution, l'état de cessation des paiements et s'était même livré à des manœuvres pour retarder le plus possible la déclaration de faillite.

Quelques années plus tard, la Cour de Cassation (2 juillet 1913) (4) s'est prononcée plus franchement. Elle a décidé que, le cas de fraude mis à part, le vendeur pouvait agir

(3) S. 1907-1-85, relatant l'arrêt de Montpellier.

Dans le même sens Douai 27 janvier 1902. D. 1902-2-217 note LACOUR. La résolution avait été obtenue en première instance, puis la faillite se produisit et la cessation de paiements fut reportée à une date antérieure à la demande. La Cour décida que la résolution avait eu lieu valablement et que le vendeur pouvait revendiquer

(4) Gaz. Pal. 1913-2-434.

en résolution de la vente pourvu que sa demande fût introduite avant le jugement déclaratif de faillite, alors même que par la suite la date de cessation des paiements serait reportée à une date antérieure.

De nombreux arrêts de Cassation sont venus confirmer cette jurisprudence (5). Aujourd'hui, il n'est même plus nécessaire que le vendeur ignore l'état de cessation des paiements. Tout ce qu'on lui demande c'est qu'il agisse en justice avant le jugement déclaratif. Cette assignation réalise une certaine publicité: les créanciers ne seront donc pas surpris s'ils ne trouvent pas dans leur gage les objets vendus. Il n'en serait autrement qu'en cas de fraude si, par exemple, le vendeur avait fait « des efforts pour retarder une faillite prochaine et inévitable, afin de favoriser le succès de sa demande » (6). Mais comme la fraude ne se présume pas, il appartient au syndic d'en rapporter la preuve.

Cette jurisprudence n'a pas trouvé dans la doctrine une approbation unanime. M. PERCEROU (7) déclare qu'« elle ne se défend bien qu'au cas, où, au moment où s'engage le procès en résolution, la période suspecte n'est pas encore ouverte ». Sinon elle se heurte tout d'abord à la théorie de la faillite de fait que les tribunaux proclament par ailleurs (8): dans cette opinion, la faillite existe, en effet, par le seul fait de la cessation des paiements et produit toutes

(5) Req. 7 mai 1923. S. 1924-1-103. — Req. 27 décembre 1927. S. 1928-1-365. — Ch. Civ., 17 juillet 1929. S. 1930-1-12. — Ch. Civ. 10 mars 1930. S. 1930-1-165.

(6) Il en était ainsi dans l'affaire soumise à la Cour de Montpellier, 18 février 1904, précité.

(7) PERCEROU. — *Des faillites et banqueroutes*, t. II, n° 1028 bis.

(8) Cass. Civ., 15 février 1897. D. 1897-1-11. S. 97-1-233.

ses conséquences, indépendamment de toute déclaration émanée de la juridiction commerciale. Par conséquent, la demande en résolution formée après la date de cessation des paiements est irrecevable puisque, la faillite étant déjà née, les restrictions édictées par l'art. 550 C. Com. doivent s'appliquer. La jurisprudence manque donc de logique.

La doctrine qui repousse généralement la théorie de la faillite virtuelle devrait donc admettre, semble-t-il, la validité de la demande en résolution intentée après la date de cessation des paiements. C'est ce que décident MM. Lyon-Caen et Renault (9), car, disent-ils, « les effets attachés par le Code de Commerce à la faillite dérivent du jugement déclaratif et non du seul fait de la cessation des paiements que le jugement déclare et sur lequel il est fondé ».

Tel n'est pas cependant l'avis de M. PERCEROU (10). Lui aussi, il répudie la théorie de la faillite de fait, mais il invoque un autre argument : l'art. 446 C. com. « Il est reconnu, dit-il, que par application de ce texte le paiement par résolution est nul de droit quand il se produit à l'amiable en temps suspect. Comment dès lors admettre que, ce que les parties ne peuvent pas faire à l'amiable elles puissent le réaliser au moyen d'une demande en justice ? La résolution pour défaut de paiement du prix d'une vente mobiliè-

(9) LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit commercial*, 4^e éd., t. VIII, n° 836.

(10) PERCEROU. — Des faillites et banqueroutes, t. II, n° 1028 bis.

Cette opinion a d'ailleurs été critiquée par certains auteurs : KAYSER (*Droit de résolution du vendeur de meubles non payé en cas de faillite de l'acheteur*, Annales de Droit commercial, 1932, p. 275), CHÉRON dans une note au D. 1929-1-16. On fait remarquer que si le législateur a présumé la mauvaise foi dans la restitution amiable accomplie pendant la période suspecte, il n'en a pas décidé de même pour la résolution judiciaire.

re déjà exécutée est un acte en quelque sorte suspect par lui-même; qu'il se présente sous la forme amiable ou sous la forme judiciaire, la loi entend l'interdire à l'acheteur commerçant qui a cessé ses paiements ».

Malgré que cette jurisprudence soulève donc de sérieuses critiques, elle paraît bien établie et elle a largement contribué à faire reconnaître par les tribunaux l'opposabilité à la faillite du pacte comissoire exprès.

SECTION I

DECISIONS ADMETTANT L'OPPOSABILITE A LA FAILLITE DU PACTE COMISSOIRE EXPRES

De très nombreuses décisions permettent, en effet, au vendeur de revendiquer lorsque la résolution s'est produite de plein droit avant la déclaration de faillite. C'est ce que décide, par exemple, la Cour de Douai dans un arrêt du 17 octobre 1929: un contrat de location - vente de piano contenait également une clause résolutoire de plein droit. La Cour permet la revendication, car la résolution a eu lieu par le seul fait du non-paiement, avant l'admission du locataire-acheteur au bénéfice de la liquidation judiciaire (11).

La Cour de Bordeaux (12) (26 juillet 1933) adopte la même solution, en insistant sur le fait que le non-paiement, la

(11) Dans le même sens. Paris, 3 mars 1931. Gaz. Pal. 1931-2-34, — Lyon, 8 juillet 1931. Gaz. Pal. 1932-2-849 en sous-note,

(12) Gaz. Pal. 1934-2- Som, 88,

mise en demeure et même le délai de remise de la voiture sont antérieurs à la liquidation judiciaire.

Le syndic soutient-il que l'art. 550 C. com. interdit toute action en revendication? La Cour d'Amiens (13) (26 juillet 1934) repousse l'argument. Il ne s'agit pas, en l'espèce des actions en revendication de l'art. 2102 C. civ. ou 576 C. com., mais bien, au contraire, de l'exécution d'un contrat contenant une clause résolutoire de plein droit. « Il suffit donc que cette résolution ait été encourue au profit du vendeur avant la déclaration de faillite, comme c'est le cas, pour que la restitution puisse être ordonnée sans qu'il soit possible d'opposer l'art. 550 C. com. » Le vendeur est redevenu propriétaire: or, remarque la Cour, c'est un principe bien établi que toute personne propriétaire de choses se trouvant entre les mains du failli au moment du jugement déclaratif peut les revendiquer à condition d'en prouver l'identité.

Dans un procès porté devant la Cour de Paris (14) (2 octobre 1934), le syndic soutenait que l'art. 550 C. com., interdisant en cas de faillite l'exercice du privilège et du droit de résolution établis par l'art. 2102 C. civ. au profit du vendeur d'effets mobiliers, le pacte comissoire expres était compris dans cette prohibition comme portant atteinte au principe d'égalité entre les créanciers: son but manifeste, disait-il, est « d'annihiler les dispositions prohibitives de l'art. 550 C. com. » La Cour de Paris ne se laisse pas arrêter par ces arguments. Elle distingue nettement le droit de revendication prévu par le Code de Commerce du droit de résolution conventionnel prévu par le contrat. Dans le pre-

(13) Gaz. Pal. 1934-2-585.

(14) Gaz. Pal. 1934-2-788.

mier cas, le vendeur propriétaire se trouve en présence du liquidateur, représentant le liquidé et exerce son action contre lui. Au contraire quand il use de la clause résolutoire conventionnelle « il agit plutôt comme créancier exerçant un droit de résolution pour défaut de paiement du prix et se trouve dès lors en présence des autres créanciers ». Le vendeur étant redevenu propriétaire indiscutable avant l'admission de l'acheteur au bénéfice de la liquidation judiciaire ne peut se voir opposer le principe de l'égalité des créanciers. La clause « ne porte pas davantage atteinte au régime des faillites qui ne saurait annihiler les conventions passées par les parties in bonis et dont l'effet s'est produit alors qu'elles étaient encore dans cette situation sans qu'aucune fraude se soit trouvée révélée » (15).

Cet arrêt est des plus net. Récemment encore, la Cour de Montpellier (16) (29 janvier 1935) a adopté la même solution et permis la revendication d'un camion, la résolution ayant joué de plein droit avant le dépôt du bilan. La Cour insiste sur l'absence de toute fraude; quand le contrat a été conclu, les parties étaient en possession de tous leurs moyens; le vendeur a simplement, comme il en avait le droit, cherché à se protéger.

Mais doit-on maintenir la même solution lorsque la cessation des paiements est reportée à une date antérieure à celle où la résolution s'est produite ? Plusieurs Cours en décident ainsi: Cour de Limoges (17) (3 mars 1933), de Gre-

(15) Dans le même sens. Tr. Cm. de Saint-Etienne, 4 sept. 1931. Gaz. Pal. 1931-1-169 en sous-note. — Tr. civ. de Tiaret, 9 septembre 1932, Gaz. Pal. 1932-2-849 en sous-note. — Tr. Cm. de Saint-Etienne, 7 oct. 1931. Gaz. Pal. 1932-1-168.

(16) D. H. 1935, p. 205.

(17) S. 1933-2-137.

noble (18) (13 mars 1933), de Caen (19) (5 mai 1934). Ce report, disent les arrêts, ne saurait avoir pour effet de porter atteinte rétroactivement à l'application d'une clause licite d'un contrat librement consenti, alors surtout que la résolution a eu lieu à une époque où les parties étaient encore in bonis.

La Cour de Grenoble, dans un autre arrêt du 4 juillet 1932 (20), a même poussé plus loin la bienveillance à l'égard du vendeur. Elle a admis la revendication alors que le protêt avait été dressé deux jours après le dépôt du bilan et la demande formée après la mise en liquidation judiciaire. En effet, la résolution était née non de la liquidation judiciaire mais du contrat; elle s'était réalisée par le seul fait du non-paiement. La liquidation judiciaire ne pouvait exercer aucun effet sur cette résolution, puisque celle-ci se rattachait à une cause antérieure. On ne saurait se montrer plus accommodant!

Avant d'étudier les décisions qui repoussent la validité du pacte commissaire exprès à l'égard de la faillite, il convient d'examiner une question très importante en pratique, celle de savoir si le juge des référés est compétent pour ordonner la restitution de la chose litigieuse quand la résolution s'étant produite de plein droit, l'acheteur refuse de s'exécuter volontairement. Le contrat renferme généralement une clause en ce sens. Il y a pour le vendeur un intérêt capital à ce que cette procédure soit suivie: l'objet litigieux lui sera immédiatement rendu sans trop de frais, sans avoir à attendre l'issue d'une longue instance pendant laquelle

(18) Gaz. Pal. 1933-2-46.

(19) Gaz. Pal. 1934-2-5.

(20) Gaz. Pal. 1932-2-843.

l'acheteur resterait en possession de la chose, pourrait la détruire ou la revendre. Avantage très sensible s'il s'agit d'une voiture automobile qu'un accident toujours possible peut rendre inutilisable. De plus, si le vendeur a repris possession de la chose, le syndic hésitera peut-être, lorsque la faillite interviendra à agir en restitution, surtout devant l'attitude de la jurisprudence actuelle. Le vendeur aura ainsi évité d'engager lui-même un long et coûteux procès.

Tout d'abord, le président du Tribunal civil peut-il être saisi? Sur ce point la jurisprudence est assez hésitante. Le président du Tribunal civil de Lyon a grand soin de relever dans son ordonnance (19 mai 1931) la clause par laquelle les parties lui ont attribué compétence. Elles ont voulu, dit-il, parler du président du Tribunal Civil, sinon elles auraient expressément désigné le président du Tribunal de Commerce. L'argument n'avait rien de péremptoire; cependant sur appel, la Cour de Lyon (8 juillet 1931) (21) confirma.

Le président du Tribunal Civil de Caen s'appuie lui aussi sur la volonté des contractants : « les contrats font la loi des parties, dit-il; c'est en toute connaissance de cause qu'elles ont prévu la compétence du président du Tribunal civil statuant en référé ». La Cour de Caen (5 mai 1934) (22) confirma cette compétence.

Il semble bien cependant que seul le président du Tribunal de Commerce puisse être saisi (23). La loi du 11 mars 1924 lui donne compétence pour statuer en référé sur les cas

(21) Gaz. Pal. 1932-2-849 en sous-note.

(22) Gaz. Pal. 1934-2-5.

(23) Sauf évidemment dans le cas où il n'existe pas de tribunal de commerce.

urgents rentrant dans la compétence des tribunaux de commerce. Comme il s'agit en l'espèce d'une vente commerciale des deux côtés, le président du Tribunal civil ne devait pas en connaître, puisque sa compétence se modèle sur celle du Tribunal Civil dont il n'est que le délégué et que ce Tribunal est lui-même incompétent pour statuer sur cette vente. Néanmoins on admet volontiers que l'incompétence du président du Tribunal Civil statuant en référé n'est que relative (24) et que les parties peuvent donc y déroger par convention. Cela paraît cependant difficile à soutenir et l'on ne peut que conseiller aux vendeurs de s'adresser au président du Tribunal de Commerce.

Mais on a soutenu que ce dernier lui-même n'aurait pas le droit de statuer en référé dans notre espèce. La question de savoir si la clause résolutoire de plein droit est opposable à la masse est une question trop délicate, trop controversée pour pouvoir être tranchée par une simple ordonnance de référé. C'est un principe, en effet, que celle-ci ne doit pas résoudre, une contestation sérieuse qui touche au fond du droit (25). Cependant les présidents se reconnaissent toujours compétents. Ils invoquent: l'attribution conventionnelle de compétence, insérée au contrat, le caractère commercial de la vente, l'urgence de l'affaire, la précision et la clarté des clauses du contrat qui se passent de toute interprétation. Aussi consentent-ils à constater la résolution et à ordonner la restitution de l'objet, soit au moyen des

(24) En ce sens. Amiens, 20 déc. 1923. Gaz. Pal. 1924-1-328.

(25) Voir à ce sujet JAPIOT: *Traité élémentaire de procédure civile et commerciale*, 2^e éd. n° 917.

voies de droit soit sous la menace d'une astreinte. De nombreuses décisions se prononcent en ce sens (26).

Cette jurisprudence soulève quelques objections. Il est certain que la question à résoudre est bien délicate pour être tranchée par une simple ordonnance de référé. Sans doute les stipulations du contrat révèlent-elles très clairement la volonté des parties, mais le véritable problème est, en réalité, de savoir si le pacte commissoire exprès est opposable à la masse. Cependant, cette jurisprudence se justifie d'abord pas des nécessités pratiques: il convient de statuer rapidement sur le sort de l'objet litigieux; ensuite par une considération de pur fait: en général, le juge des référés est saisi avant que la faillite soit prononcée. Par conséquent, le président n'a pas à rechercher si la clause est opposable à une masse qui n'existe pas encore, il n'a qu'à déterminer les effets du pacte entre les parties. Sur ce point, pas de difficulté: les stipulations sont très nettes, leur validité inter partes n'a jamais été mise en doute. D'ailleurs, l'ordonnance ne préjudicie pas au fond; si la faillite survient ultérieurement, le syndic pourra toujours intenter un procès pour réclamer la restitution de l'objet au vendeur.

On peut même se demander, dans ces conditions, s'il est nécessaire d'insérer au contrat une clause attributive de compétence. Il ne le semble pas (27). En effet: ou le prési-

(26) Douai, 17 octobre 1929. Gaz. Pal. 1929-2-873. — Tr. Com. Saint-Etienne, 4 septembre 1931. Gaz. Pal. 1931-1-169 en sous-note. — Grenoble, 13 mars 1933. Gaz. Pal. 1933-2-46. — Bordeaux, 26 juillet 1933. Gaz. Pal. 1934-2. Som. 88. — Paris, 24 octobre 1934. Gaz. Pal. 1934-2-788.

(27) En ce sens BERNAYS: « *La défaillance de l'acheteur et la préservation des droits du vendeur dans les ventes à crédit* », dans les Annales de Droit Commercial 1934, p. 618.

dent du tribunal est compétent *ratione materiae* et alors la clause est superflue; ou il est incompétent *ratione materiae* et alors elle restera sans effet. Quant à l'attribution de compétence *ratione loci*, au seul président du Tribunal du domicile du vendeur, par exemple, elle n'interdirait pas de saisir, en cas d'urgence, le président du Tribunal dans le ressort duquel est né l'incident qui motive le recours (28). En pratique, cependant, les vendeurs ont intérêt à insérer dans le contrat une clause désignant le président du Tribunal de Commerce pour statuer en référé sur la demande en restitution. Nous avons vu, en effet, que les ordonnances relèvent là un motif de compétence.

SECTION 2

DECISIONS REPOUSSANT L'OPPOSABILITÉ

A LA FAILLITE DU PACTE COMMISSOIRE EXPRES

Cependant, quelques décisions, extrêmement rares d'ailleurs, refusent au vendeur le droit de revendiquer à l'encontre de la masse, bien que la résolution se soit produite de plein droit en vertu des clauses du contrat, avant la déclaration de faillite.

La Cour de Besançon (10 février 1928) (29) — mais il s'agissait à la vérité de résolution judiciaire — a décidé que

(28) Voir en ce sens: Montpellier, 19 nov. 1931. Gaz. Pal. 1932-1-100.

(29) S. 1929-2-23.

la revendication était impossible si l'assignation en résolution avait été lancée postérieurement à la date fixée par le juge pour la cessation des paiements.

La Cour de Paris (24 juin 1932) (30) a été plus nette. Les parties avaient conclu une « vente conditionnelle »; il était expressément stipulé que la résolution aurait lieu de plein droit par le seul effet du non-paiement. La vente avait été ainsi résolue avant la déclaration de faillite. Néanmoins, la Cour refuse au vendeur le droit de revendiquer. Elle s'efforce de démontrer que le pacte commissaire exprès est contraire aux principes de la faillite. L'acheteur ayant pris possession des objets litigieux, le vendeur a perdu sur eux tout droit de revendication ou de résolution.

« Les art. 550 et 576 C. com. qui ont pour base l'intérêt des créanciers, ont un caractère d'ordre public qui ne peut être détruit par la convention des parties ce qui rend dès lors inopposable à la masse la clause qui affecte la vente d'une condition résolutoire, en cas d'inexécution par l'acheteur d'une quelconque de ses obligations ».

SECTION 3

EXAMEN CRITIQUE DE LA JURISPRUDENCE

Si on laisse de côté l'arrêt isolé de la Cour de Paris que nous venons d'examiner, on peut dire que l'unanimité de la jurisprudence admet la validité du pacte commissaire exprès. A condition que la résolution ait joué avant la dé-

(30) Gaz. Pal. 1932-2-848 en sous-note.

claration de faillite, le vendeur peut revendiquer à l'encontre de la masse un bien qui est revenu dans son patrimoine alors que le commerçant était encore in bonis.

La doctrine se prononce généralement en sens contraire (31). Pour elle l'art. 550 C. com. pose un principe général, d'ordre public. Comme l'a très bien compris la Cour de Paris, on ne saurait permettre aux parties d'y déroger par des clauses plus ou moins ingénieuses, mais toujours ignorées des créanciers.

Cette opinion, malgré le tort qu'elle cause aux vendeurs, doit être approuvée. Il est manifeste, en effet, que la clause n'a été insérée au contrat que dans le seul but de faire échapper le vendeur aux conséquences d'une faillite éventuelle, en faisant échec aux dispositions de l'art. 550 C. com. Cette intention frauduleuse doit suffire à la rendre inopposable à la masse. Comment permettre au vendeur de reprendre, quelques jours seulement avant la faillite, dans une période que l'on qualifie à juste titre de « suspecte » des objets sur lesquels les créanciers du commerçant ont pu légitimement compter, sur lesquels ils ont certainement fait crédit, et cela, grâce à une stipulation secrète, insérée dans le contrat pour « faire fraude à la loi » !

Un jugement du Tribunal de Dinant (13 décembre 1933) (32) a très bien mis en lumière ces principes: « Le régime

(31) PERCEROU. — *Des faillites et banqueroutes*, t. II, n° 1026.

LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit commercial*, t. VIII, n° 838.

LACOUR et BOUTERON. — *Précis de droit commercial*, t. II, n° 2086.

(32) Pas. Belge 1934-3-144. Ce jugement fut d'ailleurs infirmé en appel par la Cour de Liège, 17 février 1935. Pas. belge 1935-2-97, la Cour de Cassation belge admettant, en effet, la validité de cette clause.

de la loi des faillites, dit-il, est d'ordre public... le but fondamental de cette loi ne serait pas atteint si, quand la faillite devient imminente, il était possible d'exercer un droit de résolution sur la vente d'effets mobiliers dont la jouissance et la libre disposition ont pu ou dû servir à l'acheteur pour fonder, établir ou maintenir son crédit... » En France, si l'on excepte l'arrêt de la Cour de Paris, aucun tribunal n'a envisagé le problème sous cet angle. Pourtant, il est facile de comprendre que si une telle clause se généralisait et bénéficiait de la même bienveillance auprès des tribunaux, les règles de la faillite seraient complètement tournées. Il suffirait aux vendeurs qui livrent des marchandises, du matériel, des machines au commerçant, de stipuler que la vente sera résolue de plein droit dès qu'une échéance ne sera pas payée. A la veille de la faillite, ces vendeurs redeviendraient propriétaires et leur patrimoine contiendrait en droit, sinon en fait, les marchandises ou les appareils qui seraient encore dans les magasins ou dans l'usine de l'acheteur. Lorsqu'enfin la faillite serait prononcée on s'apercevrait que le gage de la masse ne porte que sur presque rien.

La jurisprudence repousse l'opposabilité à la masse de la location-vente, de la condition suspensive de l'entier paiement et aussi — nous le verrons bientôt — de la clause de réserve de propriété. Pourquoi donc adopter une solution différente à l'égard du pacte comissoire, alors qu'il tend manifestement au même but, qu'il est employé par les mêmes vendeurs, dans des contrats où il voisine d'ailleurs parfois avec une location-vente ou un pacte de réserve de propriété? Il y a là dans le système de la jurisprudence, par ailleurs très cohérent et très rigide, une fissure qui, si elle se développait, pourrait ruiner le crédit commercial.

A notre avis, le pacte comissoire exprès devrait être déclaré inopposable à la masse : le vendeur devrait avoir

seulement le droit de demander la résolution en justice; et encore, à condition d'introduire sa demande avant le jour qui sera fixé par la suite comme date de cessation des paiements. Mais nous reconnaissons volontiers que sur ce point, les tribunaux se prononcent en sens contraire. Et cette jurisprudence, d'ailleurs déjà bien établie, a pu trouver une consécration dans un arrêt récent de la Cour de Cassation (3 mai 1935) (33). Le contrat de location-vente d'un matériel industriel prévoyait un droit de reprise pour le vendeur en cas de non-paiement d'une seule échéance. En conséquence, une instance en restitution avait eu lieu au cours de laquelle l'acheteur avait été mis en liquidation judiciaire. La Cour a déclaré que le vendeur ne pouvait revendiquer en tant que bailleur, mais qu'il le pouvait en se prévalant de la résolution intervenue avant la liquidation judiciaire. C'est la première fois que la Cour Suprême se prononce d'une manière aussi nette, mais cet arrêt n'est qu'une conséquence normale des solutions qu'elle fait prévaloir en matière de résolution judiciaire.

A l'étranger, dans les pays qui ont, en matière de faillite, des textes analogues aux nôtres, parfois mêmes identiques, la question est généralement tranchée dans le même sens. La Cour de Cassation belge est encore plus nette que la Cour de Cassation française. Dans un arrêt du 21 mars 1929 (34), à propos d'un contrat de vente d'automobile comportant un pacte commissaire exprès, elle a décidé que la résolution notifiée par le vendeur suivant les termes du contrat avant la faillite de l'acheteur est opposable à la

(33) D. H. 1935, p. 313. Gaz. Pal. 1935-2-49.

(34) S. 1931-4-3. Pas. Belge 1929-1-139. Dans le même sens l'arrêt de Liège précité. Pas. belge 1935-2-97.

masse des créanciers. Les Cours d'Appel semblent suivre cette jurisprudence (en ce sens: Liège, 7 février 1935 cassant le jugement de Dinant que nous avons cité plus haut).

La Cour Supérieure de Justice du Luxembourg, le 10 mars 1931 (35) a décidé de même: lorsqu'un vendeur à tempérament a notifié à l'acheteur que, conformément aux clauses du contrat intervenu entre eux, la vente serait résiliée à défaut de paiement des termes échus à une date par lui fixée et que cette date est passée sans que le paiement ait été effectué, la faillite de l'acheteur ultérieurement déclarée n'empêche pas le vendeur de reprendre l'objet vendu, la vente se trouvant déjà résiliée au moment de la déclaration de faillite.

La Cour d'Alexandrie (16 novembre 1932 (36) s'est prononcée en sens contraire, dégageant, nous semble-t-il, les véritables principes en la matière. L'arrêt souligne que l'appareil litigieux a constitué en la possession du commerçant un élément de crédit. Sont donc inopposables à la masse pour ces raisons de crédit commercial, toutes les clauses en vertu desquelles la chose vendue serait réputée n'avoir jamais cessé d'appartenir au vendeur, comme, par exemple, la clause qui déclare la vente affectée d'une condition résolutoire.

Mais en France, en l'état actuel de la jurisprudence, les vendeurs trouvent dans le pacte résolutoire exprès une garantie qu'ils ont intérêt à ne pas négliger. Ils doivent avoir soin de suivre avec attention les affaires de l'acheteur et de faire jouer la résolution dès que la moindre gêne se manifeste dans la marche de son commerce. Ainsi échapperont-ils sans doute à la loi du concours.

(35) S. 1933-4-8.

(36) S. 1933-4-21.

CHAPITRE TROISIEME

LE PACTE COMMISSOIRE ET LE DROIT PENAL

Quand il est stipulé que la vente sera résolue de plein droit en cas de non-paiement d'une seule échéance, l'acheteur qui dissipe l'objet acheté commet-il un abus de confiance?

Si le détournement a lieu pendente conditione, aucune poursuite n'est évidemment possible puisque l'acquéreur sous condition résolutoire a acquis la propriété. La question ne saurait se poser que dans le cas où l'acquéreur dispose de l'objet après que la résolution a eu lieu: dès l'événement de la condition en effet, il cesse d'être propriétaire. Sans doute, l'abus de confiance exige une remise préalable de l'objet, mais on admet que cette remise peut exister sous un aspect purement juridique: il suffit que le prévenu qui détenait au début l'objet en vertu d'un contrat non visé par l'art. 408 C. pén. le conserve par la suite au titre d'un des contrats mentionnés par cet article (1). Ici, le preneur avait

(1) GARRAUD. — *Traité théorique et pratique de Droit Pénal français*, t. VI, 3^e éd., n° 2627. — L'art. 1919, C. Civ. prévoit d'ailleurs le cas.

La jurisprudence applique les peines de l'abus de confiance au

d'abord l'objet comme propriétaire, en vertu de la vente. Après la résolution, à quel titre le détient-il? Ce n'est certainement pas à celui de louage ou de nantissement. Pas davantage comme commodataire puisque la convention l'oblige à restituer immédiatement ou comme mandataire, car le caractère essentiel du mandat, à savoir la représentation du mandant par le mandataire, fait totalement défaut.

Pour poursuivre en abus de confiance, l'acquéreur qui détourne l'objet après la résolution, on peut seulement soutenir qu'il y a dépôt. En effet, dès ce moment-là, l'acquéreur n'est plus propriétaire, il ne peut plus se servir de l'objet, il doit restituer immédiatement. Il y a bien là, semble-t-il, les éléments du dépôt (2). La question ne paraît pas s'être présentée en jurisprudence, mais il est vraisemblable de penser qu'elle admettrait la possibilité d'une poursuite en abus de confiance. Cette solution renforcerait encore l'efficacité du pacte commissaire. Dès l'événement de la condition, non seulement l'acquéreur serait obligé de restituer sur le terrain du droit civil, mais encore la loi pénale lui interdirait toute dissipation de l'objet. Les vendeurs à tempérament auraient intérêt d'ailleurs, à stipuler que l'acheteur ne détiendra plus à dater de la résolution qu'à titre de dépositaire.

vendeur qui, après le contrat détourne les objets vendus qui sont encore entre ses mains. Les tribunaux estiment qu'il les détient soit à titre de mandataire. Cass. 14 sept. 1855. D. 55-1-445 soit à titre de dépositaire. Cass. 18 juillet 1862. D. 1862-1-548.

Cette jurisprudence appelle d'ailleurs, d'après M. GARÇON (*Code Pénal* annoté sur art. 408, n° 232) « les plus extrêmes réserves ». Il n'y a certainement pas mandat et « il faut torturer les principes pour apercevoir un dépôt ». Cet auteur n'admet le délit que si un pacte exprès stipule que le vendeur a cessé de posséder comme vendeur pour devenir mandataire ou dépositaire.

(2) M. GARÇON, *Code Pénal* annoté sur art. 408, n° 245, est favorable à cette solution.

TROISIEME PARTIE

CLAUDE DE RESERVE DE PROPRIETE

Les vendeurs à tempérament ont enfin essayé d'un dernier procédé pour briser la résistance des tribunaux: ils ont eu recours à la clause de réserve de propriété. Désormais, le contrat n'est plus soumis à une condition suspensive: au contraire la vente est pure et simple. Seul, le transfert de propriété est conditionnel; il n'a pas lieu immédiatement, il ne se réalisera que si le prix est entièrement payé. Si avant, la faillite survient, le vendeur demeuré propriétaire pourra revendiquer. L'acheteur, n'étant pas devenu propriétaire, se rend coupable, semble-t-il, d'un abus de confiance s'il détourne l'objet dont il n'avait que la possession.

Ici encore, la clause n'est pas nouvelle: dès 1895, la Cour de Cassation avait eu l'occasion de se prononcer sur ses effets et l'avait déclarée inopposable à la faillite. Aussi, les vendeurs à tempérament l'avaient-ils abandonnée pour des procédés qu'ils croyaient plus efficaces. Mais dans ces dernières années, quand ces combinaisons nouvelles se furent révélées à leur tour insuffisantes, ils sont revenus au pacte de réserve de propriété. Aujourd'hui, ce pacte est devenu de style dans « les bons de commande » en usage dans l'industrie automobile.

Nous examinerons successivement :

- I. — Les diverses modalités de la clause de réserve de propriété; ses effets entre les parties;
- II. — Les effets de la clause en cas de faillite de l'acheteur;
- III. — Les effets de la clause en droit pénal.

CHAPITRE PREMIER

LES DIVERSES MODALITES DE LA CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE. — SES EFFETS ENTRE LES PARTIES

C'est, en effet, à propos de la vente des automobiles que la clause de réserve de propriété est le plus fréquemment utilisée. Elle y est, en général, ainsi rédigée: « Ce n'est que lorsque le prix total de la voiture aura été complètement réglé que le client deviendra propriétaire de la voiture; jusque là le constructeur en restera seul et unique propriétaire et la vente du véhicule à un tiers restera formellement interdite au client ».

On ajoute que l'établissement de la carte grise au profit du client ne signifie nullement qu'il en soit devenu propriétaire. L'acheteur s'engage aussi à entretenir la voiture en bon état, à effectuer les réparations dans une usine déterminée, à ne pas sortir la voiture hors de France sans autorisation. Le contrat l'oblige à contracter une assurance contre l'incendie, le vol et les accidents: il est précisé qu'en cas de vol ou d'incendie, les sommes ainsi versées par la compagnie d'assurances serviront d'abord à régler ce qui reste dû au vendeur.

Le contrat contient aussi un pacte résolutoire de plein droit. Une clause pénale stipule qu'en cas de résolution, les

paiement effectués resteront acquis au vendeur à titre de dommages-intérêts; parfois au contraire, une expertise est prévue pour fixer la valeur de l'automobile lors de la reprise.

La clause se rencontre sous le même aspect, sauf quelques légères modifications de détail, dans les autres ventes à tempérament d'objets mobiliers.

Il convient tout d'abord d'examiner quels sont exactement les effets du pacte de réserve de propriété dans les rapports du vendeur et de l'acheteur. La vente est formée dès l'accord des volontés, elle est pure et simple. Mais le transfert de propriété n'est pas immédiat, comme dans une vente ordinaire; il est subordonné à une condition suspensive: le paiement du prix (1).

Est-il possible de retarder ainsi la transmission de propriété? A Rome, dans la vente au comptant, la propriété n'était transférée à l'acheteur que lorsqu'il avait payé le prix ou fourni des satisfactions équivalentes (2). Dans la vente à terme, au contraire, la propriété passait en principe à l'acquéreur bien qu'il n'eût pas payé le prix: mais les parties pouvaient grâce au *pactum reservati dominii* retarder ce transfert jusqu'au versement du prix (3). La même solution avait cours dans notre Ancien Droit: le vendeur au comptant restait propriétaire (4) et on admettait aussi parfois que le vendeur à terme s'était réservé tacite-

(1) C'est ce que décide d'ailleurs le Code Civil allemand (art. 455) qui régleme la clause de réserve de propriété dans les ventes mobilières.

(2) Institutes, livre II, t. I, n° 41.

(3) ACCARIAS. — *Précis de Droit romain*, 4^e éd., t. 1, p. 583. et note 3.

(4) Institutes Coutum., livre III, titre I, règle VIII.

ment la propriété jusqu'au paiement du prix (5). Le Code Civil, au contraire, décide que la vente opère transmission de propriété par elle-même : l'art. 1583 pose en principe que la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique le prix n'ait pas encore été payé ». Mais la règle qu'il édicte n'est pas d'ordre public : elle est simplement interprétative de la volonté des parties. La doctrine est unanime (6) à reconnaître que les contractants peuvent y déroger en vertu du principe de la liberté des conventions. AUBRY et RAU l'expriment nettement : « Si l'obligation de transférer la propriété est dans le droit moderne de la nature de la vente, elle n'est cependant pas de son essence et les parties restent libres, à la condition d'exprimer formellement leur volonté à cet égard, de conclure un contrat par lequel le vendeur s'oblige seulement à procurer quant à présent, à l'acheteur la paisible possession de la chose, en différant le transport ultérieur de la propriété... jusqu'au paiement du prix ».

Sans doute, est-ce une erreur de dire que le transfert de propriété est de la nature de la vente, mais non de son essence. La formule est trop absolue, elle doit être complétée : c'est seulement le transfert immédiat de propriété qui n'est pas de l'essence de la vente. Aussi la jurisprudence a-t-elle

(5) Coutume de Paris, nouvelle rédaction (1580), art. 177.

(6) GUILLOUARD. *Traité de la vente*, t. 1, n° 6. — LAURENT. *Principes de Droit civil français*, t. 24, n° 4. — HUC. *Commentaire théorique et pratique du Code Civil*, t. 10, n° 6. — AUBRY et RAU. *Droit civil français*, t. 5, page 2, note 1. — BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT; *Vente*, p. 8. — PLANIOL et RIPERT, t. x. *Contrats civils*, par Hamel, n° 10.

toujours admis la validité de la clause de réserve de propriété dans les rapports des parties contractantes.

Un jugement du Tribunal Civil de Colmar (26 janvier 1927) (7) entre beaucoup d'autres l'a nettement affirmé : « La clause par laquelle le vendeur d'une chose se réserve la propriété de ladite chose jusqu'à parfait paiement du prix stipulé est parfaitement licite puisque rien ne s'oppose à ce que le contrat de vente ne puisse être en vertu du principe de la liberté des conventions envisagé comme acte productif d'obligations, ainsi qu'il l'était en droit romain ». Sans doute, le tribunal déclarera la clause inopposable à la faillite, mais, dit-il, « la clause étant valable en elle-même, il en résulte que le vendeur reste propriétaire ».

Demeuré propriétaire, le vendeur doit supporter les risques, en vertu de la règle « Res perit domino ». Si l'objet vient à périr par cas fortuit, le vendeur ne peut plus exiger le paiement du prix, puisque la propriété ne sera jamais transmise à l'acquéreur. Juridiquement même, puisqu'il s'agit d'une vente et non pas d'un louage, le vendeur doit restituer les acomptes que représentaient les versements reçus; ceux-ci sont désormais sans cause dans son patrimoine, car le but en vue duquel ils avaient été effectués ne sera jamais réalisé. Ce serait pour le vendeur une lourde charge : aussi le contrat de vente fait-il, sans en avoir l'air, supporter les risques à l'acheteur. Il l'oblige, en effet, à contracter une assurance contre le vol et l'incendie. Il est formellement stipulé que si le risque se réalise, les sommes versées par la compagnie d'assurances serviront d'abord à payer ce qui

(7) D. H. 1927, p. 266.

reste dû au vendeur, qui échappe ainsi aux conséquences rigoureuses de la règle « *res perit domino* ».

Le transfert de propriété est conditionnel, soumis pour sa réalisation à l'événement futur et incertain que constitue le paiement du prix. Si la condition se réalise, le transfert a lieu et rétroagit au jour de la vente elle-même: le vendeur est censé avoir perdu la propriété dès le jour du contrat, l'acheteur l'avoir acquise dès ce moment-là. Le premier est donc propriétaire sous condition résolutoire, le second propriétaire sous condition suspensive. Les actes de disposition qu'a accomplis le vendeur seront détruits ou confirmés suivant que la condition se réalisera ou défaillera; ceux accomplis par l'acheteur seront anéantis ou validés dans l'hypothèse inverse. Mais comme nous sommes ici en matière mobilière, l'art. 2279 C. Civ. apportera des atténuations aux conséquences logiques de ce principe.

Mais si le transfert est conditionnel, la vente, elle, est pure et simple: elle produit immédiatement tous ses autres effets. En conséquence, le vendeur a le droit d'exiger le paiement du prix, aux échéances fixées: l'acheteur de son côté peut réclamer la livraison de la chose, du moment qu'il paie les « *tempéraments* » stipulés. Si une des parties se refuse à exécuter ses obligations, l'autre pourra en poursuivre l'exécution forcée ou demander aux tribunaux la résolution du contrat. Peut-être même le contrat contient-il une clause résolutoire de plein droit en cas de non-paiement par l'acquéreur d'une seule traite, la résolution jouera alors automatiquement, sans formalité judiciaire. S'il a été stipulé que le vendeur conserverait dans ce cas les versements effectués, cette clause pénale doit être sanctionnée.

CHAPITRE DEUXIEME

EFFETS DE LA CLAUSE EN CAS DE FAILLITE DE L'ACHETEUR

Valable entre les parties contractantes, le pactum reservati dominii est-il opposable aux créanciers de la faillite ? Le vendeur peut-il se prévaloir du fait qu'il est demeuré propriétaire pour exercer une action en revendication contre la masse et reprendre les objets dont il a seulement livré au commerçant la possession ? Tel est le problème que Tribunaux et Cours d'appel résolvaient en des sens opposés jusqu'à ce que la Cour de Cassation, par un arrêt récent, se fût prononcée. Nous examinerons donc successivement ces deux catégories de décisions.

§ 1. — DECISIONS ADMETTANT L'OPPOSABILITÉ A LA FAILLITE DE LA CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIÉTÉ

Certaines décisions ont permis au vendeur de se prévaloir à l'encontre de la faillite du pacte de réserve de propriété (1)

(1) Tr. Cm. Chartres, 4 novembre 1930. Gaz. Pal. 1930-2-865. — Rennes, 22 juillet 1931. Gaz. Pal. 1932-2. Som. 68. — Limoges, 3 mars 1933. S. 1933-2-137. — Lyon, 29 mai 1933. Gaz. Pal. 1933-2-124.

Si, en principe, la vente est parfaite et la propriété acquise de droit à l'acheteur vis-à-vis du vendeur, dès que l'accord existe entre les parties sur la chose et le prix, néanmoins la liberté des conventions, disent ces tribunaux, permet à des personnes capables de contracter d'astreindre la vente à toutes sortes de modalités : « La clause de réserve de propriété, déclare la Cour de Lyon (2) (29 mai 1933) est valable puisqu'elle n'est interdite par aucun texte et n'a rien de contraire à l'ordre public ».

Le syndic invoque-t-il la fraude ? Mais comment soutenir que l'on ait voulu porter atteinte à une masse qui n'existait pas au moment du contrat et pouvait fort bien ne jamais exister ? Et d'ailleurs, rien ne s'oppose à ce que celui qui transmet à un tiers en vue de la vente un objet déterminé prenne pour la conservation de ses intérêts telle mesure qu'il jugera à propos. Le Tribunal de Commerce de Chartres (4 novembre 1930) (3) estime que l'absence de fraude est manifeste : la reprise du véhicule doit se faire à un prix fixé par voie d'expertise, la masse ne sera donc pas lésée.

Les clauses du contrat sont claires et précises, elles sont licites et doivent faire la loi des parties. Elles sont également opposables à la masse qui ne saurait avoir plus de droit que le liquidé, lequel n'est jamais devenu faute de paiement, propriétaire de la voiture litigieuse. Les parties étaient in bonis, pleinement capables lorsqu'elles ont contracté : la survenance de la faillite ne saurait, estime la Cour de Rennes (4) (22 juillet 1931) modifier la situation juridique et rendre la convention inopposable à la masse.

(2) Arrêt précité.

(3) Jugement précité.

(4) Arrêt précité.

Presque toutes les décisions repoussent l'application en la matière des articles 550 et 576 C. Com. par le raisonnement suivant: ces articles, disent-elles, visent la vente ordinaire, la vente translatrice de propriété dès la conclusion du contrat. Alors, en effet, le vendeur a perdu la propriété: la loi lui interdit d'exercer son privilège ou d'agir en résolution de la vente. Mais ici, la situation est toute différente: grâce au *pactum reservati dominii*, le vendeur est demeuré propriétaire jusqu'au paiement du prix. Il ne prétend pas exercer son privilège ou son droit de résolution: les art. 550 et 576 C. com. le lui interdiraient; il veut simplement revendiquer une chose dont il est demeuré propriétaire, comme peuvent revendiquer à l'égard de la faillite toutes les personnes qui prouvent leur droit de propriété sur les objets que détient le failli.

Le syndic invoque-t-il encore des raisons de crédit ? Soutient-il que les créanciers ont fait crédit sur le vu des marchandises que le commerçant avait en sa possession? La Cour de Limoges (3 mars 1933) (5) repousse l'argument : « l'insertion de cette clause est devenue de pratique courante dans la rédaction des contrats de vente d'objets mobiliers... on ne saurait, alors qu'elle est imposée par l'usage et qu'elle est par suite connue, la condamner sous prétexte qu'elle est de nature à tromper les tiers sur le crédit apparent de l'acheteur ». Le Tribunal de Commerce de Chartres (6) (4 novembre 1930) reconnaît volontiers que la propriété apparente du matériel en la possession d'un commerçant présente même à l'heure actuelle des inconvénients et des dangers pour les tiers, mais, estime-t-il, c'est au législateur

(5) Arrêt précité.

(6) Jugement précité.

à intervenir, car les contrats de la nature du contrat Citroën, d'usage courant et connu dans l'industrie automobile, répondent aux nécessités des circonstances économiques actuelles: « On ne saurait plus prétendre aujourd'hui sérieusement, dit le jugement, qu'ils sont une cause de ruine pour le crédit alors qu'ils ont bien au contraire pour résultat de le favoriser ». La Cour de Limoges (3 mars 1933) (7) invoque, elle aussi, les avantages économiques de la clause: « elle permet de procurer notamment au petit commerce ou à la petite industrie des facilités appréciables en même temps que des débouchés avantageux aux constructeurs; il n'y a pas lieu de réagir contre une telle pratique ».

Par conséquent, la clause de réserve de propriété est opposable à la masse et le vendeur peut revendiquer. Mais que décider si le syndic malgré le pacte, a revendu l'objet litigieux? Le tribunal de Chartres (8) déclare que le vendeur primitif devra être admis dans la masse comme créancier privilégié pour le prix de revente. Cette solution doit être repoussée; elle le fut d'ailleurs avec raison par la Cour de Paris (15 février 1933) (9), sur appel. En effet, les privilèges sont de droit étroit, on ne saurait les étendre hors des cas prévus par la loi. Le vendeur, victime d'un abus de la part du syndic, peut simplement assigner ce dernier en réparation du préjudice causé. Il se présente donc, non comme créancier privilégié dans la masse, mais comme créancier de la masse et exerce son droit par voie de pré-

(7) Arrêt précité.

(8) Jugement précité.

(9) Gaz. Pal. 1933-1-572.

lèvement. C'est la véritable solution que la Cour de Nîmes a d'ailleurs dégagée dans son arrêt du 13 mai 1933 (10).

§ 2. DECISIONS REPOUSSANT L'OPPOSABILITÉ A LA FAILLITE
DE LA CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIÉTÉ

Dès 1895, la Cour de Cassation avait refusé au vendeur de se prévaloir à l'encontre de la masse du *pactum reservati dominii*. Un fabricant de meubles B... avait vendu aux gérants d'un hôtel du mobilier; le règlement du prix devait s'effectuer en cinq versements annuels; il était, en outre, expressément stipulé que la propriété resterait à B... jusqu'à complet paiement. La Cour de Chambéry (7 mars 1894) avait déclaré cette clause de réserve de propriété inopposable à la masse. La Chambre des Requêtes (17 juillet 1895 (11) se rangea à son avis, « un concert frauduleux (on avait simulé aussi un bail) ayant été établi entre le vendeur et les acheteurs pour porter atteinte le cas échéant aux droits qui sont assurés par la loi aux créanciers du commerçant déclaré en faillite ou en état de liquidation judiciaire » (12).

(10) Gaz. Pal. 1933-2-425 en sous-note.

(11) D. 1896-1-57 (note THALLER).

(12) Depuis la loi du 8 août 1913 les fournisseurs d'un hôtelier ont la possibilité de se faire consentir un warrant sur le mobilier, le matériel et l'outillage servant à l'exploitation de l'hôtel, même s'ils sont devenus immeubles par destination. Sans doute leur droit n'est pas opposable à un sous-acquéreur de bonne foi qui invoque l'art. 2279 C. civ.; mais ils sont protégés indirectement par les sanctions pénales qui frappent dans ce cas l'hôtelier. Il y a là un procédé que pourraient utiliser les vendeurs à crédit d'argenterie, lingerie, mobilier, etc...

Un an après, la Cour de Douai (13) (30 juillet 1896) repoussait, elle aussi, l'opposabilité à la faillite du pactum reservati dominii, car, dit l'arrêt, « la loi entend d'ordre public ranger parmi les simples créanciers le vendeur d'objets mobiliers livrés et ne lui permet pas de déroger par un pacte de cette nature, qui deviendrait de style, à la règle d'égalité qu'elle a édictée. Cette stipulation permettrait, en effet, au vendeur de rentrer en possession de la chose vendue et équivaldrait à l'exercice d'une action en revendication prohibée par l'art. 550 C. com. »

Devant de telles décisions, les vendeurs à tempérament avaient abandonné le procédé qui ne s'est présenté à nouveau en jurisprudence que ces dernières années. Si certaines décisions, nous l'avons vu, l'ont accueilli favorablement, la plupart, au contraire, lui sont franchement hostiles (14).

En effet, les art. 550 et 576 C. com. posent un principe d'ordre public: la loi entend que le vendeur d'objets mobiliers dont l'acheteur a pris possession soit réduit au rang de créancier chirographaire et subisse la loi du dividende. Il est interdit au vendeur de stipuler directement qu'il ne sera pas soumis aux restrictions que la faillite impose à ses droits. Or « on ne saurait faire par un moyen indirect ce que la loi interdit par une disposition d'ordre public » a

(13) D. 1897-2-464.

(14) Tr. Civ. Colmar, 26 janvier 1927. D. H. 1927, p. 266. — Tr. Cm. Marseille, 21 avril 1931. Gaz. Pal. 1933-1. Som. 5. — Tr. Cm. Marseille, 29 décembre 1931. Gaz. Pal. 1934-1. Som. 25. — Aix, 1^{er} mars 1932. Gaz. Pal. 1932-2. Som. 56. — Paris, 15 février 1933. Gaz. Pal. 1933-1-572. — Douai, 2 mars 1933. Gaz. Pal. 1933-2. Som. 68. — Tr. Cm. Saint-Brieuc, 3 mars 1913. Gaz. Pal. 1933-2-47. — Tr. Civ. Montmédy, 25 octobre 1933. Gaz. Pal. 1934-1-189. — Rennes, 18 novembre 1933. Gaz. Pal. 1934-1-188. — Colmar, 23 janvier 1934. D. H. 1934, p. 242. — Tr. Cm. Seine, 31 octobre 1934. Gaz. Pal. 1934-2-979.

déclaré M. l'avocat général CHARTROU dans les conclusions remarquables qu'il a développées devant la Cour de Paris. L'arrêt (15 février 1933) qui a été rendu se prononce dans ce sens: la clause de réserve de propriété, estime-t-il, est condamnée par l'art. 6 du C. Civ. d'après lequel on ne « saurait déroger par des conventions particulières aux lois qui intéressent l'ordre public ».

Soutenir que la masse ne saurait avoir plus de droit que le failli et que la clause valable entre les parties doit donc être opposable à la faillite, n'est pas davantage un argument convaincant. La Cour de Gand (15) (19 avril 1934) le repousse avec raison, car, dit-elle, « la masse tient son droit non du failli, mais de la loi elle-même ». Le droit de la faillite nous présente d'ailleurs quantité d'actes qui sont valables inter partes, mais qui ne sont pas opposables à la masse ou peuvent être annulés sur la demande du syndic.

La volonté des parties, quoique formelle, ne doit pas davantage être respectée, car elle tend manifestement à faire fraude à la loi. La fraude existe, non pas au sens péjoratif de ce mot, mais bien au sens juridique: elle résulte, remarque encore la Cour de Paris (15 février 1933) (16) de ce que « la clause litigieuse a pour conséquence certaine d'éluder des dispositions d'ordre public ».

Enfin — et c'est là le principal motif sur lequel se fondent les tribunaux — les marchandises livrées au commerçant ont constitué « un élément de solvabilité apparente », un « élément de crédit ». Les créanciers ont fait confiance, car ils ont cru l'acheteur propriétaire: une clause de réserve de propriété qu'ils ont ignorée ne doit pas venir tromper leurs

(15) Pas. Belge 1934-2-134.

(16) Arrêt précité.

légitimes espérances. La Cour de Colmar (17) (23 janvier 1934) le remarque fort justement: « le fait ostensible de la possession, dit-elle, doit prévaloir sur les accords occultes ». Sans doute les ventes à tempérament ont pris aujourd'hui un développement considérable, surtout dans le domaine de l'automobile. Cependant, déclare la Cour de Paris (15 février 1933) « il n'en demeure pas moins vrai que la possession ostensible, l'usage habituel par un commerçant d'un objet mobilier laisse aujourd'hui, comme hier, présumer qu'il en est propriétaire et dès lors, les motifs qui ont fait édicter les art. 550 et 576 C. com. conservent toute leur valeur ». Les nécessités économiques ne sauraient permettre au juge de tourner un texte impératif du Code. C'est au législateur, s'il estime utile de protéger certains intérêts, à intervenir: les pays étrangers lui ont déjà donné l'exemple.

Ainsi donc, la question de l'opposabilité à la faillite du pacte de réserve de propriété provoquait devant les Tribunaux ou les Cours d'appel des décisions opposées. Il importait de savoir quelle solution la Cour de Cassation donnerait au problème: maintiendrait-elle celle qu'elle avait fournie dès 1895, ou au contraire admettrait-elle, sous la poussée des nécessités économiques, les prétentions du vendeur? L'incertitude vient d'être levée par un arrêt de la Chambre Civile en date du 22 octobre 1934 (18). Il s'agissait de la vente d'une automobile dont l'acheteur ne devait acquérir la propriété qu'après complet paiement. Le Tribunal de Commerce du Havre (17 mars 1930) avait débouté le

(17) Arrêt précité.

(18) D. 1934-1-151, note Jeanne VANDAMME. Gaz. Trib. du 6 décembre 1934, note LALOU.

vendeur de sa demande en revendication contre la faillite. La Cour de Rouen (19 mars 1931) l'avait au contraire admise. La Chambre Civile a décidé :

« Les choses mobilières vendues à un commerçant tombé par la suite en faillite ou en liquidation judiciaire, ne peuvent, quand elles ont été effectivement livrées à l'acheteur et sont devenues ainsi éléments de la solvabilité apparente de ce dernier, être revendiquées par le vendeur à l'encontre la masse des créanciers ni par voie de l'action résolutoire des art. 1184 et 1654 C. civ., ni sur le fondement d'une clause du contrat qui aurait suspendu le transfert de propriété sur la tête dudit acheteur jusqu'au paiement complet du prix » (19).

(19) On a soutenu que depuis la loi du 17 mars 1909 les vendeurs à tempérament de machines et d'appareils industriels ou agricoles pouvaient facilement se protéger contre une faillite de leur acquéreur. Il leur suffirait de se faire consentir un nantissement sur le fonds de commerce avec affectation spéciale à la garantie de leurs créances du matériel qu'ils ont livré.

Un arrêt de Bourges (24 février 1914. D. 1915-2-83) avait décidé que le nantissement du fonds de commerce pouvait porter uniquement sur le matériel et l'outillage. Mais il a été cassé par la Chambre Civile (17 juin 1918. D. 1922-1-128) qui a décidé que le matériel et l'outillage ne sauraient être compris dans le nantissement du fonds de commerce qu'à titre d'accessoire, le nantissement principal comprenant l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage. Si l'outillage ou le matériel sont seuls donnés en nantissement, il faut réaliser un contrat de gage ordinaire avec dépossession, mais on ne saurait recourir seulement aux formalités de la loi de 1909.

Ainsi donc les vendeurs à tempérament de machines ne peuvent prendre un nantissement sur le fonds portant uniquement sur les appareils qu'ils ont livrés. Il leur faut prendre un nantissement portant sur tout le fonds. Mais c'est ruiner d'un seul coup le crédit du commerçant. Et d'ailleurs ces vendeurs ne seraient pas complètement à l'abri. La Cour de Cassation (Req. 20 janv. 1913. Gaz. Pal. 1913-1-212) n'admet pas qu'un nantissement du fonds de commerce

§ 3. — EXAMEN CRITIQUE DE LA JURISPRUDENCE

Nous avons étudié les divers procédés imaginés par les vendeurs à tempérament et nous avons vu quel accueil leur réservaient les tribunaux: il convient maintenant de faire le point et de porter ensuite un jugement sur l'ensemble de cette jurisprudence sans distinguer — comme nous avons dû le faire jusqu'à présent pour la clarté de l'exposition entre la location-vente, la vente conditionnelle ou la clause de réserve de propriété. Ces diverses combinaisons, si elles diffèrent dans les moyens, poursuivent le même but: faire échapper le vendeur aux conséquences de la faillite de l'acheteur; elles se heurtent aux mêmes obstacles et doivent logiquement recevoir la même solution.

Et tout d'abord, quelle est exactement la position de la jurisprudence? La Cour de Cassation a repoussé dans son arrêt du 22 octobre 1934 (20) la clause de réserve de propriété et dans celui du 28 mars 1934 le système de la vente sous condition suspensive de l'entier paiement du prix. Ces deux arrêts, qui confirment ceux de la Chambre des Requêtes du 17 juillet 1895 et 21 juillet 1897, sont des arrêts de principe; il semble donc que la controverse soit définitivement tranchée et que les tribunaux dissidents se rangeront désormais à l'opinion de la Cour de Cassation.

En matière de location-vente, la Cour Suprême ne se prononce pas; elle laisse aux juges du fait le pouvoir sou-

porte sur des meubles devenus immeubles par destination. Si cette immobilisation se produit — ce sera le cas pour les machines — le nantissement ne porte plus sur eux, les créanciers hypothécaires au contraire les comprendront dans leur gage.

(20) Ces divers arrêts ont tous été déjà cités.

verain de décider si le contrat incriminé constitue une vente à crédit ou un bail accompagné d'une promesse de vente : leur décision échappe à son contrôle. On ne saurait invoquer — comme certains l'ont fait — l'arrêt de la Chambre Civile en date du 1^{er} juillet 1925 pour dire que la Cour de Cassation reconnaît la location-vente ; cette décision vise uniquement les rapports de l'acheteur et du vendeur, il n'est nullement question d'opposabilité à la faillite. Quant aux arrêts de Cour d'appel, dont l'importance est capitale par suite de leur pouvoir souverain d'appréciation, ils n'admettent le caractère de louage que dans des cas très rares : lorsque la soulte à payer pour se rendre acquéreur est égale à la valeur de l'objet au moment où cette option est levée, les loyers étant par ailleurs raisonnables. Certes les parties n'auraient qu'à prévoir une soulte très importante. Mais cette combinaison qui leur permettrait d'échapper à la sévérité des tribunaux, présente de sérieux inconvénients au point de vue économique. La vente à tempérament a précisément pour but d'éviter à l'acheteur de verser une somme trop importante en une seule fois : stipuler une soulte considérable, c'est répudier le système des versements nombreux, mais peu élevés, qui a valu à la vente à tempérament une si large diffusion. De plus, si les loyers représentent exactement la valeur de jouissance de l'objet, une machine généralement, le locataire en fin de bail préférera acheter un matériel neuf, muni des derniers perfectionnements techniques plutôt que de déboursier une somme considérable pour devenir propriétaire d'un matériel usagé et démodé. Ainsi les nécessités économiques empêchent la location-vente de se plier aux exigences des tribunaux.

Seule la clause résolutoire de plein droit — par un certain manque de logique — a trouvé grâce devant la jurisprudence. La quasi-unanimité des Tribunaux de commerce

et des Cours d'appel permettent au vendeur de revendiquer lorsque la résolution a joué de plein droit, en vertu du contrat, avant la faillite. L'arrêt de la Cour de Cassation du 28 mars 1934 prenait soin de relever que cette résolution n'avait pas eu lieu; celui du 5 mai 1935, plus net, a permis la revendication.

A l'étranger, dans les pays, qui possèdent en matière de faillite des textes analogues aux nôtres, la solution qui prévaut est à peu près la même. La Cour Supérieure de Justice du Luxembourg se prononce dans le même sens que la Cour de Cassation française. En Belgique, la majorité des tribunaux et des cours d'appel se montrait favorable au vendeur et lui permettait de revendiquer à l'encontre de la faillite, grâce à une clause de réserve de propriété ou à une condition suspensive du paiement du prix. Mais la Cour de Cassation, dans deux arrêts du 9 février 1933 (21), a refusé d'admettre l'opposabilité à la masse de pareilles stipulations, dont l'effet serait de déroger aux règles de la faillite qui sont d'ordre public. La Cour d'Alexandrie se montre encore plus sévère: elle repousse la location-vente dans laquelle elle voit une vente à crédit car, dit-elle les parties ont pour but l'une de vendre et l'autre d'acheter. Elle repousse aussi le pacte de réserve de propriété, tout comme le pacte comissoire exprès, sans distinguer si les droits des créanciers sont nés avant ou après la livraison des mar-

(21) Pas. belge 1933-1-103 avec les remarquables observations de M. le Procureur Général LECLERCQ. Les arrêts déclarent qu'il y a « vente pure et simple avec terme quant au paiement d'une partie du prix et au transfert de la propriété » et que la réserve de propriété est inopposable à la faillite. En réalité, le transfert n'est pas à terme, il est conditionnel: le paiement du prix n'est pas un événement fatal, il peut très bien ne pas se produire.

chandises. Pour elle, toute combinaison par laquelle les vendeurs à tempérament cherchent à se soustraire aux règles de la faillite est entachée de nullité.

Il convient, maintenant que nous connaissons exactement cette jurisprudence, de porter sur elle un jugement d'ensemble. De pareilles solutions sont-elles conformes aux véritables principes? Certains l'ont nié. Pour eux, une telle jurisprudence est non seulement nuisible au point de vue économique, mais encore critiquable sur le terrain juridique.

Tout d'abord, disent ces auteurs, notamment M. CORNILLE (22), la clause de réserve de propriété ou la condition suspensive de l'entier paiement du prix ne sont pas prohibées par les art. 550 et 576 C. com. L'art. 550 interdit bien à l'encontre de la faillite le droit de revendication établi par l'art. 2102, 4^e C. Civ. au profit du vendeur d'effets mobiliers non payé. Mais il s'agit là d'une revendication toute spéciale qui est plutôt en réalité une reprise du droit de rétention, puisque le vendeur n'est plus propriétaire. L'art. 576 prohibe seulement l'action en résolution née du contrat de vente. Ni l'un ni l'autre n'interdisent la revendication d'un vendeur resté propriétaire en vertu de la libre volonté des parties contractantes. Or le droit commercial est un droit d'exception. Puisqu'il ne prohibe pas formellement la réserve de propriété, celle-ci doit être admise. En l'absence d'une disposition précise du Code de Commerce en la matière, il faut en revenir aux principes posés par le Code Civil, qui décident que les conventions font la loi des parties ou encore que tout propriétaire peut revendiquer.

L'argument tiré d'une prétendue « fraude à la loi » n'a

(22) CORNILLE. — *Op. cit.*, page 260.

pas plus de valeur. Comment porter atteinte à une masse qui n'est pas encore formée et qui ne se formera peut-être jamais? « Lèse-t-on un droit inexistant, demande M. VALLAT » (23). En réalité, le vendeur a voulu se protéger, il en avait parfaitement le droit: au moment du contrat, les contractants étaient pleinement capables. « S'il y a fraude, dit M. CAUVIERE (24), c'est de la bonne fraude, c'est la méthode qui consiste à tourner correctement et légalement une disposition gênante de nos codes ».

Dira-t-on que de pareils procédés, s'ils ne sont pas formellement interdits, par le Code de Commerce sont cependant contraires à l'esprit général du droit de la faillite, qui a pour but la protection du crédit? Soutiendra-t-on que le vendeur en livrant des marchandises dans les magasins de l'acheteur a augmenté son crédit et qu'il « ne saurait se prévaloir d'une propriété occulte à l'encontre d'une situation apparente qu'il a contribué à créer ? » Mais alors, si l'on est logique, il faudra, dit encore M. CAUVIERE (25), faire « main-mise au profit de la masse sur toutes les marchandises que les commissionnaires faillis auront provisoirement emmagasinées. Il faudra lui abandonner les livres d'art, les médailles, les gravures qu'un marchand aura donnés en communication au failli pour qu'il les examine avant d'en faire l'achat... Il faudra faire passer aux enchères, à la requête des syndics, les bronzes, les tableaux qu'un tiers, prêt à laisser sa maison déserte, aura mis en dépôt chez lui au moment de s'engager dans une expédition lointaine. Dans tous ces cas, en effet, le commerçant est propriétaire

(23) VALLAT. — *Op. cit.*, p. 196.

(24) CAUVIERE. — *Op. cit.*, p. 53.

(25) CAUVIERE. — *Op. cit.*, p. 52.

apparent: les tiers, les créanciers peuvent être induits en erreur. Dira-t-on que la situation n'est pas la même, qu'ici il n'y a pas eu « tradition pro emptore » (26). « C'est de la haute fantaisie, réplique M. VALLAT (27). Comment peut-on savoir si le commerçant a reçu « tradition pro emptore ? » Par elle-même la tradition ne signifie rien, elle n'a de valeur juridique que par les conventions des parties.

D'ailleurs, cette théorie de la propriété présumée correspondait à la réalité en 1838, car les ventes à crédit étaient alors exceptionnelles. Aujourd'hui, elle est en contradiction avec les faits. Comment l'admettre dans le domaine de l'automobile, par exemple, où la moitié des voitures sont vendues à tempérament. Le simple fait d'avoir une automobile dans son garage ne saurait indiquer qu'on en est propriétaire. Les créanciers qui accordent des crédits aux commerçants n'ignorent pas ces nouveaux usages commerciaux, ils connaissent ces clauses par lesquelles le vendeur se réserve la propriété jusqu'à complet paiement: elles sont devenues de pratique courante. C'est à eux de se renseigner avant de prêter (28): ils n'ont qu'à demander au commerçant s'il est vraiment propriétaire du véhicule qu'il conduit ou des machines qui font marcher son usine. Qu'ils se fassent au besoin fournir des pièces justificatives prouvant que le prix en a été intégralement acquitté. De telles prétentions n'ont rien que de très normal à notre époque. Mais si les créanciers négligent de se renseigner, tant pis pour eux! Ils commettent une faute dont ils doivent sup-

(26) C'est ce que soutient M. le Conseiller COTELLE dans son rapport. D. 1898-1-269.

(27) VALLAT. — *Op. cit.*, p. 193.

(28) En ce sens: Jeanne VANDAMME, note au D. 1934-1-151.

porter les conséquences. Ils seraient mal venus à prétendre qu'ils ne connaissent pas le pacte de réserve de propriété. Il ne tenait qu'à eux de se renseigner.

D'ailleurs, font encore remarquer les partisans de cette théorie (29), les tribunaux ne montrent pas toujours la même rigueur à l'égard des clauses par lesquelles les vendeurs à crédit cherchent à se protéger contre la faillite de leur acquéreur. En effet, si une jurisprudence constante décide que le parterre de la coupe de bois doit être réputé le magasin de l'acheteur et interdit en conséquence toute revendication au vendeur en cas de faillite, la Cour de Cassation permet cependant à ce même vendeur de stipuler dans l'acte que le parterre de la coupe ne sera pas réputé magasin de l'acheteur (30). Grâce à cette clause, la revendication reste possible même en cas de faillite de l'acheteur. Pourquoi dès lors repousser la clause de réserve de propriété dans les ventes de machines ou d'automobiles ?

De plus, ajoutent ces mêmes auteurs, si l'idée de protection du crédit était vraiment à la base des solutions de la jurisprudence, on devrait alors interdire au vendeur de reprendre sa chose demeurée aux mains de l'acquéreur, même quand la résolution de la vente est antérieure à la faillite (31) : cette résolution se produit à l'insu des créanciers. Or il n'en est rien : les tribunaux permettent au vendeur de revendiquer pourvu que la résolution se soit produite de plein droit en vertu du contrat avant la faillite, quand bien même elle aurait eu lieu pendant la période

(29) VALLAT. — *Op. cit.*, page 190.

(30) Voir notamment Cass. Civ. 25 janvier 1869. D. 1869-1-134. — Cass. Ch. Civ. 2 août 1880. D. 1881-1-39. — Cass. Req. 11 déc. 1923. S. 1924-1-68.

(31) En ce sens Jeanne VANDAMME, note précitée.

suspecte. Pourquoi cette faveur pour une clause aussi dangereuse que les autres pour le crédit?

La preuve enfin que cette idée de protection du crédit est insuffisante à expliquer les décisions jurisprudentielles, c'est qu'on ne fait aucune distinction entre les créanciers (32). Logiquement, la revendication ne devrait être interdite que contre ceux dont la créance est postérieure à la livraison des marchandises vendues dans les magasins du commerçant. Eux seuls peuvent prétendre avoir été trompés par « cet élément de solvabilité apparente ». Les créanciers antérieurs, eux, ne sauraient se plaindre: ils avaient déjà accordé leur confiance. Or les arrêts ne font pas cette distinction et la Cour d'Alexandrie même l'a formellement rejetée.

Malgré tous ces arguments, cette théorie doit être repoussée. Il est facile de montrer tout d'abord que la jurisprudence « du parterre de la coupe de bois » n'a pas toute la portée qu'on lui attribue volontiers. Elle ne confère pas au vendeur un véritable droit de revendication, mais bien plutôt un simple droit de rétention. En outre, elle se borne à détruire une fiction pour rétablir la vérité puisqu'elle décide que le parterre de la coupe de bois ne sera pas réputé magasin de l'acheteur, ce qui est, en fait, absolument exact. Enfin, les tribunaux ne déclarent la clause opposable aux tiers que si elle a été portée à leur connaissance, généralement par la publicité des enchères lors de l'adjudication de la coupe.

Le fait que les tribunaux ne font aucune distinction parmi les créanciers de la faillite, d'après la date de leurs créances s'explique facilement. Cette discrimination se com-

(32) Dans le même sens: Jeanne VANDAMME, note précitée.

prendrait si une publicité était organisée, par une inscription sur un registre, par exemple. Comme il n'en est rien, tous les créanciers qui composent la masse profitent nécessairement et sans distinction possible entre eux, des règles établies au profit de celle-ci.

Quant à la jurisprudence, qui admet la validité du pacte comissoire, nous l'avons déjà critiquée. Elle constitue évidemment dans le système jurisprudentiel, une brèche, qui, si elle se développait, risquerait de porter une grave atteinte au crédit commercial. Mais on ne saurait chercher en elle la véritable solution.

Les textes eux-mêmes sont favorables à la thèse que nous défendons. L'art. 550 C. Com. repousse une revendication à huitaine, il repousse donc a fortiori, fait remarquer M. THALLER (33), une revendication à plus longue durée, sous quelque motif qu'on l'invoque. Quant à l'article 576 C. com. il est formel: il oblige le vendeur à produire pour un simple dividende dès que la marchandise est entrée dans le magasin de l'acheteur, sans distinguer s'il s'est réservé ou non la propriété. Comment pourrait-on d'ailleurs admettre que le législateur ait pris soin d'enlever au vendeur son privilège, tout en l'autorisant à se réserver conventionnellement un droit de revendication? C'est impossible: la clause deviendrait de style dans toutes les ventes commerciales et les dispositions légales seraient lettre morte. Les travaux préparatoires de la loi de 1838 nous montrent que le législateur n'a pas voulu qu'il soit possible de déroger dans le contrat aux règles qu'il édictait. On avait proposé un amendement accordant au vendeur d'un fonds de commerce le privilège et le droit de revendication dans

(33) Note au D. 1896-1-57.

le cas où il se les serait réservés expressément. On le repoussa car « les privilèges ne dépendent pas des conventions mais de la loi et, en ce qui concerne la revendication, la possession ostensible des choses achetées est l'un des éléments extérieurs de la solvabilité apparente par lesquels s'établit le crédit de l'acheteur » (34).

Toute la doctrine commercialiste est unanime à reconnaître que l'art. 550 pose un principe d'ordre public, auquel on ne saurait déroger par des conventions particulières qui deviendraient bientôt de style au préjudice de la masse. MM. Lyon-Caen et Renault (35) sont formels :

« La disposition de l'art. 550 C. Com. par cela même qu'elle a pour but, dans l'intérêt général du crédit, de réduire le vendeur d'effets mobiliers déjà livrés avant le jugement déclaratif, à la condition d'un simple créancier chirographaire, est une disposition d'ordre public. Aussi l'on doit reconnaître la nullité à l'égard des créanciers de toute convention par laquelle le vendeur se réserverait la faculté de se prévaloir des garanties qui lui appartiennent d'ordinaire, malgré la livraison faite avant la déclaration de faillite de l'acheteur. A une convention de cette nature équivaut celle par laquelle le vendeur se réserve la propriété des choses vendues et livrées jusqu'au parfait paiement ».

De même M. PERCEROU (36) déclare que l'art. 550, C. com. « ayant pour but de protéger la sécurité du crédit commer-

(34) RENOARD. — *Traité des faillites*, t. II, p. 270. M. RENOARD était le rapporteur de la loi.

(35) LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit commercial*, t. VIII, n° 838.

(36) PERCEROU. — *Des faillites et banqueroutes*, t. II, n° 1.026. Se prononcent dans le même sens LACOUR et BOUTERON, *Procès de droit commercial*, t. II, n° 2.086. — RENOARD, *Traité des faillites*, t. II, n° 270.

cial, constitue à ce titre une disposition d'ordre public que les particuliers ne sauraient éluder » ouvertement ou d'une façon détournée. Sont donc nulles la clause de réserve de propriété, la vente sous condition suspensive de l'entier paiement, le pacte comissoire exprés et aussi la vente déguisée sous la forme d'un bail.

Bien que la vente à tempérament ait pris aujourd'hui un développement considérable, M. PERCEROU (37) maintient son opinion: « S'agissant de régler le conflit entre le vendeur de marchandises et la masse, il ne suffit point, de déduire d'une façon toute géométrique, les droits de ce vendeur sans apprécier en contre-partie les droits des créanciers chirographaires. Dès l'instant où l'acheteur a acquis la libre disposition des marchandises, elles sont devenues un élément de son actif apparent; ses créanciers que rien n'est venu avertir de l'existence « d'une réserve de propriété » au profit du vendeur ont dû légitimement considérer que leur débiteur était propriétaire desdites marchandises; ils ont pu à bon droit tenir compte de cette valeur pour mesurer leurs avances ou leurs découverts. Le vendeur en livrant les marchandises, a lui-même créé une situation apparente; il doit en supporter les conséquences. Au jour de la faillite, il y aurait de sa part un dol évident à se prévaloir contre les créanciers chirographaires d'une propriété occulte, à l'encontre d'une situation apparente qu'il a contribué à établir ».

Permettre au vendeur de se soustraire par une clause restée secrète aux conséquences de la faillite de l'acheteur serait ruiner tout le crédit commercial. Toutes les ventes

(37) PERCEROU. — *La clause de réserve de propriété dans les ventes mobilières*. Annales de Droit commercial, année 1931, p. 189.

contiendraient bientôt une pareille stipulation. Quand la faillite surviendrait, le vendeur reprendrait les objets qu'il avait livrés: le gage des créanciers chirographaires s'évanouirait presque complètement. Il faut donc repousser un pareil pacte. Sans doute est-ce porter atteinte au principe de la liberté des conventions. Mais cela est normal: le droit de la faillite déroge à beaucoup de règles du droit commun pour assurer le principe de l'égalité des créanciers dans la faillite. « En résumé, conclut M. LALOU (38), entre le droit individuel du vendeur et le droit collectif de la masse, c'est ce dernier qui l'emporte et il n'apparaît pas qu'aucune des combinaisons ou stipulations imaginées par le vendeur pour mettre en échec le droit de la masse puisse dans l'état actuel de notre législation atteindre le but que ces combinaisons ou stipulations recherchaient ».

(38) Note sous l'arrêt de Cass. du 22 oct. 1934 dans la *Gaz. des Trib.* du 6 décembre 1934.

CHAPITRE TROISIEME

EFFETS DE LA CLAUSE EN DROIT PÉNAL

Les vendeurs à tempérament — nous l'avons vu — n'ont pas trouvé dans l'art. 408 C. Pén. un moyen efficace de se protéger contre les exploits des « carambouilleurs ». Ils ont pensé à utiliser un autre texte du Code Pénal, l'art. 400, alinéa 5, qui punit le détournement de gage, accompli par celui-là même qui a donné les objets en nantissement. Ils stipulent donc dans le contrat que le meuble vendu restera jusqu'à complet paiement le gage du vendeur quoique l'acheteur ait l'objet en sa possession et puisse en user à sa guise. Souvent le nantissement est constitué non au profit du vendeur lui-même, mais en faveur de la société financière qui a ouvert le crédit nécessaire à l'achat.

Quelle est devant les tribunaux l'efficacité de ce procédé ? Une jurisprudence bien établie déclare l'art. 400, 5° applicable au détournement du gage ainsi constitué. Dans une affaire qui fut portée devant la Cour de Cassation (25 novembre 1927) un nommé G... désireux d'acquérir une automobile s'était fait consentir un crédit dans ce but. Il était stipulé que G... pourrait utiliser la voiture pour les besoins de son commerce mais qu'elle resterait le gage du prêteur jusqu'à complet remboursement. Après avoir effectué seulement trois versements, G... warranta la voiture et déclara

s'en désintéresser. Poursuivi pour détournement de gage, il soutint qu'il n'y avait jamais eu contrat de gage puisque l'automobile était toujours demeurée en sa possession. La Cour suprême repoussa cet argument (1) :

« Le § 5 de l'art. 400, conçu en des termes généraux ne renferme ni n'autorise aucune distinction selon que le gage est en la possession du créancier ou dans celle du débiteur; il punit dans l'un et l'autre cas le détournement du gage par celui qui l'a donné... » Peu importe que le contrat de gage n'ait pas été intégralement réalisé par la dépossession du débiteur. La loi civile ne détermine les causes de nullité des contrats qu'au point de vue des intérêts civils, mais non au point de vue pénal. « La validité du contrat, ajoute l'arrêt, n'est pas nécessaire pour l'application de l'art. 400, § 5.... En effet, la poursuite exercée en vertu de cet article prend sa source non dans le contrat lui-même mais dans le délit de détournement frauduleux de la chose qui, en exécution du contrat, quelle qu'en soit la valeur, a été confiée à titre précaire au prévenu ».

Cet arrêt est des plus nets. Aussi a-t-il été suivi par les tribunaux correctionnels. Celui de la Seine (12 mai 1933) (2) est allé encore plus loin. Il s'agissait d'une vente à tem-

(1) S. 1929-1-153, note Roux. — Cet arrêt n'est que l'aboutissement logique de la voie dans laquelle est entrée la jurisprudence depuis quelques années. Dans un arrêt du 13 mars 1909 (S. 1912-1-236) la Cour de Cassation avait puni le détournement du matériel entrant dans un nantissement de fonds de commerce quoiqu'il n'y ait pas eu dépossession. Dans un autre arrêt du 25 juillet 1912 (S. 1914-1-116), la Cour de Cassation avait déclaré l'art. 400, 5° applicable dans la même hypothèse, malgré que la constitution de gage eût été irrégulière, l'inscription prévue par la loi n'ayant pas été prise.

Dans la note, M. Roux montre tous les dangers de pareilles solutions.

(2) Gaz. Pal. 1933-2-900 en sous-note.

pérament d'automobile avec clause de réserve de propriété. L'acheteur avait revendu la voiture à un tiers avant complet paiement. Le jugement ne justifie par aucun moyen qu'il s'agit d'un nantissement. Il constate simplement que l'acheteur s'était engagé à ne pas disposer de l'automobile et qu'il l'a cependant aliénée. Sa mauvaise foi étant établie, il a donc commis le délit prévu et réprimé par l'art. 400, 5°. Voilà, certes, une décision qui manque de motifs suffisants: l'interdiction d'aliéner n'implique nullement une constitution de gage !

Dans une autre affaire, D... acheteur d'une voiture « Renault » l'avait donnée en gage à une société de crédit, la D. I. A. C. Il en conservait la possession et l'usage mais s'obligeait à garder l'automobile jusqu'au paiement de la dernière traite. L'ayant revendue, il fut poursuivi devant le tribunal correctionnel de la Seine (3) (5 juillet 1934). Celui-ci reconnaît volontiers que la constitution de gage a été irrégulière et inefficace au point de vue civil et n'a conféré aucun privilège au créancier. Mais la validité du contrat n'étant pas nécessaire à l'application de l'art. 400, 5° il condamne D..., lui accordant cependant le bénéfice des circonstances atténuantes, car il avait déjà payé presque toutes les traites au moment de la revente.

Cette jurisprudence déjà bien établie, vient d'être confirmée par un arrêt récent de la Chambre Criminelle (4) (2 février 1935). Il s'agissait encore d'une vente à tempérament d'automobile avec constitution de gage au profit de la D.I. A. C. La Cour de Rouen (11 mai 1933) avait relaxé la dame B... des fins de la poursuite car, disait-elle, en l'absence de

(3) D. H. 1934, p. 567.

(4) Gaz. Pal. 1935-1-368.

toute remise de l'objet entre les mains d'un créancier gagiste ou d'un tiers, aucun détournement de gage ne pouvait être retenu à la charge de l'inculpée. Mais la Cour Suprême a cassé cette décision, qui, dit-elle, établit une distinction non prévue par la loi, l'art. 400, 5° s'appliquant, en effet, que le gage soit en la possession du créancier ou en celle du débiteur lui-même. La Cour reprend les arguments qu'elle avait déjà développés dans l'arrêt du 25 novembre 1927 (5). On peut donc penser que la jurisprudence est définitivement fixée.

Cependant, sur le terrain des principes, une telle solution ne peut se défendre. Pour que le détournement de gage soit punissable, encore faut-il, malgré la généralité des termes de l'art. 400, 5°, qu'un gage ait été constitué. C'est une erreur de prétendre, comme le fait la Cour de Cassation, dans l'arrêt du 25 novembre 1927 qu'« il importe peu que le contrat de gage n'ait pas été intégralement réalisé par la remise entre les mains du tiers convenu de l'objet frappé de gage ». En réalité, tant que la dépossession n'a pas eu lieu, le nantissement n'est pas réalisé, seulement pour partie; il n'est pas réalisé du tout: il n'existe pas. La Cour de Cassation paraît considérer la dépossession comme une simple mesure de publicité destinée à avertir les tiers de l'amoindrissement du patrimoine du débiteur et à défaut de laquelle le créancier gagiste ne saurait se prévaloir de son privilège à l'égard des tiers. C'est inexact: la dépossession est plus que cela, elle est un élément de validité, d'existence même du gage. Le simple accord des volontés ne suffit pas à réaliser le nantissement, il ne peut créer qu'une simple promesse. Le gage est un contrat réel, qui n'est réalisé que

(5) Arrêt précité.

re, par la tradition de la chose (6) : cette dépossession est exigée même inter partes, car elle est de l'essence du contrat.

L'art. 400, 5°, visant les objets donnés en gage ne devrait donc pas s'appliquer quand le débiteur a conservé l'objet en sa possession : en effet le gage ne s'est pas encore formé. En outre les travaux préparatoires montrent que le législateur a simplement visé le gage avec dépossession et voulu punir celui qui reprend l'objet. En 1863 d'ailleurs, le législateur civil ou commercial ignorait ce mode de nantissement. Quand, par la suite, on créa le warrant agricole, la loi a dû intervenir pour l'assortir d'une sanction pénale : elle l'a fait en se référant non pas à l'art. 400, 5° mais à l'art. 408 C. Pén. Le warrant agricole constitue, en effet, un gage sans déplacement, une véritable hypothèque comme dans les cas que nous étudions : si le législateur n'avait rien dit, aucune sanction n'eût été possible, ni abus de confiance ni détournement de gage. Et par la suite, lorsqu'on institua le warrant hôtelier et le warrant pétrolier, on les dota également de sanctions pénales.

La jurisprudence actuelle de la Cour de Cassation soulève encore une autre critique lorsque la vente a été assortie d'un pacte de réserve de propriété. Ce pacte — nous l'avons vu — est pleinement valable entre les parties contractantes : il est seulement inopposable à la faillite. L'acheteur qui n'est pas propriétaire jusqu'au paiement de la dernière

(6) PLANIOL et RIPERT, t. XII, par BECQUÉ. *Les Sûretés réelles*, n° 86. Voir en ce sens un arrêt très net de la Cour de Cass. Ch. Civ. 18 mai 1898. D. 1900-1-81, note SARRUT.

D'ailleurs la jurisprudence a refusé au créancier-gagiste de revendiquer en cas de faillite l'automobile ainsi constituée en nantissement (Tr. Civ. Segré, 22 juillet 1932. Gaz. Pal. 1932-2-847).

traite ne peut donc constituer en gage une chose qui ne lui appartient pas. Comment admettre — c'est pourtant ce qu'a fait le Tribunal Correctionnel de la Seine (12 mai 1933) (7) — qu'un vendeur, demeuré propriétaire ait un droit de gage sur sa propre chose, dont l'acheteur a la possession ? Ce même tribunal de la Seine a d'ailleurs reconnu par la suite (5 juillet 1934) (8) qu'un acquéreur, non encore devenu propriétaire ne peut constituer l'automobile en gage, mais il a déclaré que l'argument n'était pas fondé en fait, aucune clause de réserve de propriété n'ayant été stipulée en l'espèce. Il semble donc que, s'il en avait été autrement, le tribunal aurait refusé une condamnation pour détournement de gage.

Dans les espèces, sur lesquelles a statué la Cour de Cassation, le nantissement n'avait pas été constitué au profit du vendeur lui-même mais à celui de sociétés de crédit. Cependant ces sociétés connaissaient les clauses du contrat, savaient que l'acquéreur n'était pas devenu propriétaire de l'automobile. D'ailleurs l'auraient-elles ignoré, peu importe. L'art. 400, 5° punit seulement le détournement commis par le propriétaire de l'objet donné en gage. Si celui qui a constitué le nantissement n'est pas propriétaire, il y aura peut-être vol ou abus de confiance; il n'y aura pas détournement de gage.

La Cour de Cassation a voulu émanciper le droit pénal par rapport au droit civil ou au droit commercial: elle a cru pouvoir l'affranchir des règles qu'ils posent. La solution qu'elle a donnée est contraire aux principes juridiques;

(7) Jugement précité.

(8) Jugement précité.

avec raison la doctrine la repousse (9). Néanmoins la jurisprudence paraît bien établie. Elle vient heureusement, suppléant à l'absence d'un texte légal protéger les vendeurs à tempérament contre les « carambouilleurs ». Le but est louable certes, mais les moyens employés pour le réaliser ne sont pas à l'abri de toute critique.

(9) Roux dans sa note au S. 1929-1-153. — GARRAUD. *Traité théorique et pratique de droit pénal français*, t. VI, n° 2516. — GOYET. *Précis de Droit pénal spécial*. 2^e éd., p. 427. GARÇON lui aussi exigeait la dépossession (*Code Pénal Annoté* sous l'art. 400, n° 181, 182).

CONCLUSION

Ainsi donc la situation des vendeurs à tempérament de meubles corporels apparaît bien précaire. La loi leur est peu favorable; sa protection disparaît au moment même où elle serait nécessaire: en cas de faillite de l'acheteur, en cas d'immobilisation ou de sous-aliénation du meuble vendu. Devant cette insuffisance des garanties légales, les vendeurs ont cherché à se protéger eux-mêmes. Mais, nous l'avons vu, les divers procédés qu'ils ont imaginés dans ce but se sont tous révélés inefficaces. La jurisprudence actuelle repousse impitoyablement tous ces systèmes. Les raisons de crédit qu'elle invoque la conduiraient nécessairement, quelle que soit la nouvelle combinaison inventée par la pratique, à maintenir sa solution.

Si une telle situation présentait peu d'inconvénients à une époque où les ventes à tempérament étaient rares, il n'en va pas de même aujourd'hui où elles ont pris un développement considérable. Certaines industries, certains commerces pratiquent ce mode de vente sur une large échelle: ils devront l'abandonner si on leur refuse toute protection. Ne conviendrait-il pas que le législateur intervint pour assurer aux vendeurs les garanties qui ne sauraient, en l'état de la jurisprudence, être réalisées par la pratique elle-même ?

Avant de se prononcer sur ce point, il est utile de voir rapidement quel sort les législations étrangères (1) font au vendeur de meubles non payé. Dans un premier système, adopté par l'Angleterre, l'actif comprend « tous les biens qui se trouvent lors de l'ouverture de la faillite » *in the possession, order or disposition* » du failli pour son commerce ou ses affaires, du consentement et avec la permission du propriétaire dans des conditions telles que ledit failli en soit réputé propriétaire » (Art. 44 de la loi sur la faillite du 25 août 1883). Par conséquent, le vendeur impayé viendra en concours avec les autres créanciers, il sera payé au marc le franc, même s'il s'est réservé la propriété jusqu'au paiement.

Dans un deuxième système législatif, la clause de réserve de propriété est opposable aux tiers bien qu'elle n'ait pas été publiée. Aux Pays-Bas, la loi elle-même (art. 1185, 3° C. Civ.) décide que le privilège du vendeur subsiste tant que l'objet est en la possession de l'acquéreur, même s'il s'agit de marchandises destinées à être revendues: la faillite n'apporte aucune restriction à ce droit. En Allemagne, les textes en matière de faillite sont analogues aux nôtres (2); néanmoins doctrine et jurisprudence admettent l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété, encore qu'elle n'ait reçu aucune publicité. Alors,

(1) Consulter à ce sujet SZAMEK. — *La réserve de propriété en matière de ventes mobilières (étude de droit comparé)*. Thèse Paris 1933.

(2) Voir à ce sujet l'article de M. PÉRCEROU. *La clause de réserve, de propriété dans les ventes mobilières*. Annales de Droit Commercial. Année 1931, p. 189. La réserve de propriété est valable en droit civil allemand, art. 455.

qu'en France, on s'attache à l'esprit de la loi pour prohiber ce pacte, en Allemagne on s'en tient, au contraire, à la lettre du texte: comme il n'est pas interdit formellement, par la loi commerciale, on le déclare efficace. Le vendeur est donc sûrement protégé en insérant dans le contrat un *pactum reservati dominii*. Une solution identique prévaut en Autriche, en Hongrie, en Tchécoslovaquie et dans les pays Scandinaves.

Dans un troisième système législatif, la clause de réserve de propriété n'est opposable aux tiers que si elle a reçu une certaine publicité. En Suisse, une inscription doit être prise à « l'office des poursuites » du domicile de l'acquéreur (art. 715); la mention doit contenir un certain nombre de renseignements sur le vendeur, l'acheteur, l'objet vendu, son identification, etc... A défaut de prohibition formelle, doctrine et jurisprudence sont unanimes à décider que la clause ainsi publiée est opposable même à la faillite. En Turquie, où le Code Suisse a été adopté en 1926, c'est le notaire qui tient le registre public.

Dans un quatrième système enfin, le vendeur conserve son privilège contre la faillite, dans certaines conditions bien déterminées: il faut que la vente porte sur certains biens, que le privilège ait été publié et que la faillite se produise dans un certain délai. En Belgique, l'art. 546 C. Com. modifié par la loi du 18 avril 1851, après avoir décidé que le privilège du vendeur est perdu en cas de faillite fait exception pour la vente de machines et appareils employés dans des établissements industriels. Le privilège subsiste si, dans la quinzaine de la livraison, l'acte de vente a été transcrit sur un registre spécial tenu à cet effet par le greffier du Tribunal de Commerce dans l'arrondissement duquel le débiteur a son domicile. Le greffier doit donner connaissance de la transcription à toutes les personnes qui en font la

demande. Le privilège dure deux ans: c'est là le délai que les fabricants accordent généralement à l'acheteur. Le vendeur à crédit de machines et appareils est donc bien protégé, car la loi hypothécaire du 16 décembre 1851 (art. 20) décide en outre que ce privilège ainsi publié subsiste, même si ces objets sont devenus immeubles par destination. Ainsi le vendeur prime les créanciers hypothécaires qui pourraient prendre inscription sur l'usine.

En Italie, l'art. 773, 3° C. com. prévoit un système analogue pour les « machines d'une valeur importante employées dans une exploitation industrielle ou agricole ». Le privilège est conservé pendant une année de plus, soit trois ans. Les décrets-lois du 15 mars 1927 et du 26 juillet 1927, ratifiés par les lois du 29 décembre 1927 et 19 février 1928 (3) décident que le vendeur d'une automobile, d'une motocyclette ou d'un simple bicycle à moteur peut garantir ses droits à l'égard des créanciers de l'acheteur au moyen d'une inscription prise sur un registre spécial tenu par l'Automobile Club d'Italie. L'inscription dure pendant cinq ans et peut d'ailleurs être renouvelée.

En Roumanie, la loi sur la faillite du 20 juin 1895 (art. 783, 3° C. Com.) accordait au vendeur « pour le prix non payé des machines de valeur importante employées dans une exploitation industrielle, manufacturière ou agricole » un privilège opposable à la faillite à condition d'effectuer la transcription de l'acte de vente « sur le registre des transcriptions immobilières dans le ressort duquel les machines ont été installées ».

Ces dispositions ont été abrogées par la loi du 2 août

(3) *Annuaire de législation étrangère*, 2^e série, 25^e année, page 98 et 26^e année, p. 57.

1929 (4) « sur la vente à crédit des machines industrielles, agricoles et auto-véhicules ». La loi ne s'applique qu'aux machines industrielles ou agricoles d'une certaine valeur (plus de 25.000 lei) et aux auto-véhicules (art. premier). La propriété de la chose vendue reste au vendeur jusqu'à complet paiement, malgré la livraison effectuée (art. 3). La vente doit être passée par acte authentique contenant une description détaillée de la machine ou de l'automobile: marque de fabrique, type, série, numéro du moteur ou de la machine (art. 4). Cet acte de vente doit être transcrit sur des registres spéciaux afin de rendre les droits du vendeur opposables aux tiers et même à la faillite (art. 5). Les machines ou les auto-véhicules, dont la propriété a été ainsi réservée, conservent leur caractère mobilier même lorsque par leur destination, ils seraient considérés comme immeubles (art. 7). Cette réserve de propriété stipulée au profit du vendeur est opposable aux tiers pendant cinq ans à partir de la dernière transcription de l'acte (art. 9). Les risques de toute nature prévisibles ou non, les cas de force majeure et les dommages subis par les tiers, provoqués par des accidents causés par les machines ou autovéhicules passent à la charge de l'acheteur à partir de la livraison (art. 10). Le vendeur peut d'ailleurs assurer le preneur pour les risques et accidents, il a droit alors à être indemnisé des primes et des frais d'assurances (art. 11). Si l'acheteur ne paie pas deux termes consécutifs, le vendeur peut faire procéder à l'exécution en faisant vendre ou en reprenant la machine après expertise (art. 13-14). Si le vendeur désire faire vendre la chose, il adresse une requête au juge de paix

(4) *Annuaire de législation étrangère*, 2^e série, 27^e année, page 208.

dans le ressort duquel se trouve la machine ou l'autovéhicule: la chose est mise sous séquestre et un dépositaire est nommé (art. 16). Des sanctions pénales sont prévues en cas de détérioration volontaire; de même si l'acheteur revend avant complet paiement, il commet un abus de confiance (art. 27-28).

Que penser de ces diverses conceptions législatives ? Le système anglais pousse jusque dans ses dernières conséquences logiques la théorie de la propriété présumée (*reputed ownership*). Il est très favorable aux créanciers, mais il nous paraît trop rigoureux pour les vendeurs, au moins pour certains d'entre eux. On risque d'ailleurs de les décourager de vendre à crédit.

Le système de la réserve de propriété sans publicité tombe dans l'excès contraire: il est extrêmement dangereux pour les créanciers. M. PERCEROU (5) a bien montré les défauts de la clause de réserve de propriété: « Elle ne tend point à une autre chose, écrit-il, qu'à ressusciter l'hypothèque mobilière occulte dont les inconvénients sont partout connus. Elle entraîne la même incertitude pour le crédit, les mêmes périls pour le commerce. Reconnaître la validité de cette clause, sans d'ailleurs lui imposer une publicité, c'est mépriser tous les intérêts qui ont amené la technique juridique à consacrer de plus en plus comme un principe absolu la publicité nécessaire des sûretés réelles ».

Faut-il donc admettre la réserve de propriété en la subordonnant à une publicité suffisante comme en Suisse, par exemple. Nous ne le pensons pas. Un pareil système est trop absolu, trop général. Il amènerait tout d'abord un bou-

(5) Article de 1931 précité.

leverement complet de notre crédit commercial. Toutes les ventes contiendraient évidemment une clause de réserve de propriété. Sans doute, les tiers seraient avertis. C'est justement pour cela qu'ils se refuseraient à faire confiance au commerçant. Admettre le *pactum reservati dominii* dans toutes les ventes, c'est couper au commerçant tout crédit personnel. Si l'on accroît sans cesse le nombre des créanciers privilégiés, personne n'acceptera d'être un simple créancier chirographaire. Or, il y a des inconvénients économiques sérieux à ce que le commerçant n'obtienne du crédit que de ses fournisseurs: placé vis-à-vis d'eux dans une situation dépendante, il lui sera difficile d'imposer les goûts du public ou de refuser les produits défectueux.

Et, en outre, dans une faillite, il y a une perte à supporter; de toute manière, il faut que quelqu'un la subisse: si ce ne sont pas les vendeurs, ce seront les créanciers. N'est-il pas préférable dans l'intérêt général de diviser les risques, d'imposer à chacun un sacrifice ? C'est, nous semble-t-il, l'esprit même de la faillite.

Le système des privilèges avec publicité, établi en Belgique, en Italie, en Roumanie, nous paraît la solution la meilleure. Il n'accorde la protection légale qu'à certains vendeurs particulièrement dignes d'intérêt, aux fabricants d'automobiles, de machines, d'instruments de travail: ce sont là des appareils d'un prix souvent élevé qu'un commerçant peut difficilement déboursier en une fois. Protéger de telles ventes, c'est encourager le crédit à la production. Les tiers d'ailleurs ne sont pas lésés, car une publicité efficace est organisée pour les avertir. Quant aux autres vendeurs à tempérament, ils ne doivent pas bénéficier de pareilles faveurs: la loi pénale devrait seulement leur permettre de poursuivre en abus de confiance l'acquéreur qui revend avant complet paiement. C'est ce qu'a décidé la

loi roumaine du 2 août 1929: les peines de l'abus de confiance sont alors encourues, dans toutes les ventes de meubles où une clause de réserve de propriété a été stipulée.

C'est à ce système des privilèges avec publicité que s'est rallié le législateur français avec la loi du 29 décembre 1934 sur la vente à crédit des véhicules automobiles. Dans ce domaine, la nécessité d'une intervention législative se faisait particulièrement sentir. En effet, en refusant d'appliquer les peines de l'abus de confiance aux « carambouilleurs » et d'admettre l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété la Cour de Cassation avait porté un gros préjudice aux vendeurs d'automobiles. Sous la double influence de la mauvaise foi des acheteurs, assurés désormais de l'impunité et de l'accroissement des faillites, dû à la crise économique, le nombre des impayés avait doublé et même, aux dires de certaines maisons, sextuplé (6). Des risques considérables pesaient ainsi sur les constructeurs d'automobiles; les compagnies d'assurances-crédit, déjà très éprouvées, ne prêtaient leur concours qu'à des conditions très onéreuses; les banques hésitaient à escompter les traites signées par les acheteurs.

Le législateur s'est préoccupé de remédier à cette situation: déjà plusieurs projets de lois avaient été déposés. Celui de M. Paul MALINGRE (7) fut à l'origine de la loi du 29 décembre 1934, après avoir d'ailleurs reçu au Sénat de profondes modifications.

(6) Rapport de M. Michel PARES du 27 juin 1934 au sujet de la proposition de loi de M. Paul MALINGRE (*J. O. Chambres Doc. Ann.*, n° 3702).

(7) *J. O. Chambres*, 1934, *Doc. Ann.*, n° 3067.

Cette loi du 29 décembre 1934 a pour but « de faciliter l'acquisition de véhicules ou tracteurs automobiles ».

L'art. 1^{er} décide que tout contrat de vente à crédit de véhicule automobile doit faire l'objet d'un acte sous seing privé dûment enregistré, rédigé dans les formes de l'art. 2076, c'est-à-dire dans les formes du gage.

D'après l'art. 2 « les vendeurs, cessionnaires de créances, escompteurs et prêteurs de deniers pour l'achat à crédit d'une automobile devront pour conserver leur gage dans les termes de l'art. 2076, en faire mention sur un registre spécial à souche qui sera ouvert à cet effet dans toutes les préfectures. La mention dont il vient d'être parlé rappellera la constitution de gage dont le véhicule est l'objet, le nom de l'acheteur et du créancier et la date de l'enregistrement du contrat. La déclaration sera faite à la préfecture qui a délivré la carte grise ».

Un reçu est délivré au créancier-gagiste reproduisant la mention portée sur la souche. Grâce à ce reçu, « le créancier-gagiste est réputé avoir conservé la marchandise en sa possession ».

C'est au créancier à contrôler la régularité de la mention: lui seul est responsable en cas d'erreur; à lui incombe également de demander la radiation de l'inscription.

La loi prévoit pour la réalisation du gage, quelle que soit d'ailleurs la qualité du débiteur, le système rapide organisé par l'art. 93 c. com.: vente publique, huit jours après une simple signification faite au débiteur (art. 3).

La loi du 29 décembre 1934 a été sévèrement jugée par la doctrine. M. CAPITANT, qui en a fait une si fine analyse au Dalloz Hebdomadaire (8), ne lui ménage pas ses criti-

(8) CAPITANT. — *La vente à tempérament des automobiles* (loi du 29 décembre 1934). D. H. 1935, p. 13.

ques. « Cette loi, dit-il, est digne de figurer au premier rang des lois mal faites sorties au cours de ces dernières années des délibérations parlementaires... Ceux qui l'ont rédigée paraissent ignorer les principes du droit civil ».

Au point de vue théorique d'abord, il paraît bien étrange qu'un contrat de vente doive être rédigé dans la forme du gage et confère non un privilège de vendeur, mais bien un privilège de gagiste. La logique a ses droits et il semble qu'il aurait mieux valu, comme le voulait M. Paul MALINGRE, rester dans le cadre du privilège en ajoutant un nouvel alinéa à l'art. 2102 c. civ. C'est à ce système du privilège que s'est rallié le législateur italien. Il eut été encore plus simple, comme l'a fait le législateur roumain (loi du 2 août 1929), de déclarer la clause de réserve de propriété opposable aux tiers à condition d'avoir reçu une publicité déterminée. La loi aurait dû suivre le système que lui indiquait la pratique, en le renforçant de sanctions pénales.

Il est regrettable, au point de vue des principes que le législateur français ait préféré conférer au vendeur un privilège de gagiste. La loi déclare que pour conserver le gage dans les termes de l'art. 2076, il suffit d'en faire mention sur un registre. Pourquoi rattacher un système de gage sans dépossession à l'art. 2076 qui exige formellement la mise en possession du créancier-gagiste ? Le législateur semble être parti de cette idée simpliste que pour résoudre ipso facto toute question de publicité, il n'y avait qu'à qualifier le vendeur de créancier-gagiste. Le rapporteur de la loi au Sénat, M. VIOLETTE (9) n'a-t-il pas déclaré : « Il faut remarquer du reste qu'en se rattachant à l'idée de gage on

(9) *J. O. Sénat* 1934. *Doc. ann.*, n° 628.

règle la question de publicité car le Code Civil ne prévoit aucune publicité pour le gage sauf lorsqu'il s'agit du nantissement d'un fonds de commerce. Lorsque, par exemple, on remet des titres en gages, lorsqu'on remet des automobiles en gage, il n'y a aucun registre public qui ait pour mission d'enregistrer et de conserver la trace à usage des tiers ». Tout de même ! Mais cette dépossession qui est de l'essence même du gage réalise bien une publicité et la meilleure qui se puisse imaginer !

La loi a bien été obligée de créer un registre dans chaque département, mais, déclare encore le rapporteur : « ce sera moins pour recevoir les déclarations de constitution de gage et réaliser une publicité que pour déclarer qu'en vertu d'une fiction de la loi l'inscription sur ce registre témoignera pour le créancier-gagiste d'une volonté de rétention du véhicule qui aura cette conséquence juridique que tant que le véhicule restera inscrit sur le registre, il sera réputé entre les mains du créancier-gagiste ». Ainsi, tandis que le véhicule sillonnera les routes de France, le vendeur, grâce à « une volonté de rétention » vraiment remarquable, sera censé avoir le véhicule entre ses mains. M. VIOLETTE doit lui-même reconnaître que la fiction est « audacieuse ». Mais n'est-il pas plus étrange encore d'apprendre que le registre n'a pas pour fonction essentielle d'avertir les tiers ? A quoi pourrait-il donc servir ?

Rien d'étonnant à ce qu'une loi, qui méconnaît ainsi les principes élémentaires du droit, présente, au point de vue pratique, de sérieux inconvénients. « La loi, dit encore M. CAPITANT (10), dans la remarquable étude qu'il en a faite,

(10) CAPITANT. — *Op. cit.*

laisse sans réponse des questions essentielles, elle organise un mode de publicité qui sera inefficace ». Tels sont bien, en effet, les principaux défauts de la loi.

On peut tout d'abord se demander si le registre sera public. La loi ne le dit pas et d'après les explications du rapporteur, il semblerait que ce n'est pas là son rôle. Il faut tout de même permettre aux intéressés d'aller le consulter. Mais comment le feront-ils ? Le feuilleteront-ils eux mêmes sur place ? Ou adresseront-ils à la préfecture une demande pour savoir si une constitution de gage a été prise sur telle auto, appartenant à M. X..., un peu comme cela a lieu en matière hypothécaire ? La solution à donner présente une certaine importance : dans le premier système, les tiers consulteront le registre à leurs risques et périls ; dans le second, au contraire, la responsabilité de l'administration sera engagée si l'employé a omis de signaler une constitution de gage existante. Normalement, on doit se rallier à ce dernier système, mais le doute vient de ce que l'intention du législateur semble avoir été d'exonérer la préfecture de toute responsabilité (11).

La loi ne dit pas davantage à partir de quel moment le droit du vendeur sera opposable aux tiers. Est-ce à partir du contrat, plus exactement à partir de l'enregistrement qui, d'après l'art. 1^{er}, est obligatoire ? Est-ce au contraire à dater seulement de l'inscription au registre ? L'intérêt apparaît si le droit d'un créancier de l'acheteur est né avant la mention, mais après que la vente a acquis date certaine. Supposons, par exemple, que l'automobile ache-

(11) Sans doute le législateur n'a même pas songé à la possibilité de cette responsabilité. Dans son rapport M. VIOLETTE déclare, en effet : « On remarquera que dans notre système, il ne peut résulter aucune responsabilité pour les préfectures... »

téc ait été l'objet d'une saisie de la part d'un créancier de l'acheteur aux aguets, avant que le vendeur ait conservé son droit à la préfecture. Qui du vendeur ou du créancier-saisissant l'emportera ? Il semble que le conflit sera facilement résolu grâce à l'art. 2102 C. civ. qui arme le vendeur d'un privilège. Mais la loi en conférant au vendeur un privilège de gagiste ne lui a-t-elle pas enlevé son privilège de vendeur ? Cela serait inadmissible: la loi a pu l'ignorer, elle ne l'a certainement pas supprimé.

Supposons maintenant que l'acheteur ait donné, toujours dans le même intervalle, sa voiture en gage à un créancier avec mise en possession effective du véhicule dans les mains de ce dernier. Ici, le privilège du vendeur ne peut fournir la solution, car il est paralysé par la règle de l'art. 2279. Qui va l'emporter du vendeur, créancier-gagiste légal ou du créancier-gagiste conventionnel ? La loi ne donne aucune indication précise; au contraire, elle emploie des mots équivoques: l'inscription, dit-elle, conserve le gage. On a pu en déduire que le droit du vendeur était opposable aux tiers à partir de l'enregistrement car on ne « conserve » que ce que l'on a déjà. Cette opinion cependant doit être rejetée: dans tout régime de publicité l'opposabilité aux tiers ne date que du jour où les formalités requises ont été accomplies. Il ne doit pas en être autrement en notre matière.

Enfin la loi se contente de donner au vendeur un droit de gage sans en bien préciser les effets. Elle ne dit pas si le vendeur pourra suivre l'automobile en quelques mains qu'elle passe. Sans doute le droit de suite est-il l'attribut normal du gage: mais outre que, d'ordinaire, il joue rarement, le créancier-gagiste ayant l'objet en sa possession, il est encore, dans les rares cas où il s'exerce, paralysé, si le possesseur du meuble peut se prévaloir de la règle de

l'art. 2279. Ce droit de suite se heurte-t-il ici au même obstacle ? La loi se borne à indiquer que « par la délivrance du reçu le créancier-gagiste est réputé avoir conservé la marchandise en sa possession ». Il faut donc admettre — et c'est d'ailleurs le but de la loi — que le droit du vendeur sera opposable à tous les acquéreurs successifs. Désormais, remarque M. CAPITANT (12), on doit donc dire : « En matière d'automobiles possession ne vaut pas titre ». Tout de même la loi, entendant déroger au grand principe de l'art. 2279, aurait pu le dire formellement !

Voici donc le vendeur armé d'un droit de gage qui va suivre l'automobile en quelques mains qu'elle passe. Pour qu'un pareil système puisse jouer normalement sans léser personne, il faudrait que la publicité organisée soit efficace. Sinon le vendeur risque de ne plus retrouver la voiture sur laquelle porte son droit, l'acheteur au contraire risque de voir surgir tout à coup un vendeur qu'il ignorait et qui a des droits sur la voiture. Le système de publicité organisé par la loi du 29 décembre 1934 ne permet pas de remédier à ces dangers.

Sans doute, dira-t-on, le vendeur ne risque rien puisqu'il conserve son droit sur l'automobile malgré toutes les aliénations dont elle est l'objet. C'est théoriquement vrai, mais en pratique comment ce créancier-gagiste parviendra-t-il à retrouver cette voiture si elle a été revendue à plusieurs reprises, changeant chaque fois de numéro ? Certes, il peut prouver qu'une constitution de gage existe à son profit sur une automobile de telle marque, de tel modèle, de telle carrosserie et dont il peut fournir au besoin le numéro du moteur. Est-ce suffisant pour identifier une voiture qui se

(12) CAPITANT. — *Op. cit.*

trouve quelque part en France, peut-être même à l'étranger ? Evidemment non. Si, par extraordinaire, le créancier-gagiste parvient, après de longues recherches, à la retrouver, elle aura parcouru de nombreux kilomètres, elle sera peut-être complètement hors de service, en tout cas bien usagée.

Mais si le vendeur court des risques, celui qui se hasarde à acheter une automobile d'occasion en court de plus grands encore. Sans doute, dira-t-on de nouveau, il n'a qu'à aller à la préfecture qui a délivré la carte grise à son vendeur : là, il saura si une constitution de gage existe sur la voiture. Seulement on oublie que la carte grise change fréquemment. Si le propriétaire passe d'un département dans un autre, il lui est délivré une nouvelle carte grise qui ne fait pas mention de l'ancienne. De même si la voiture est vendue. Un individu qui achète une automobile à Montpellier pourra savoir si une constitution de gage a été prise à la préfecture de l'Hérault. Il ignorera si une inscription n'existe pas dans quelque autre préfecture de France, en Algérie ou dans une colonie. Les « carambouilleurs » dont l'ingéniosité n'est jamais prise en défaut, auront vite fait de revendre eux-mêmes ou de faire revendre par un complice l'automobile dans un autre département, après qu'une nouvelle carte grise aura été délivrée.

Dans ces conditions, personne ne consentira plus à acheter une automobile d'occasion. C'est là, sans doute, un moyen indirect de faciliter la vente des voitures neuves, mais par contre c'est paralyser complètement le commerce des automobiles d'occasion qui permettait à de nombreuses personnes de se procurer une voiture à bas prix. Seuls, les constructeurs et les sociétés de crédit qui prêtent à l'acheteur les fonds nécessaires à l'achat du véhicule, bénéficieront de la réforme grâce à la protection, d'ailleurs bien

inparfaite, que leur assure la loi. Par contre, les garagistes qui tiraient de nombreux profits de l'achat et de la revente des voitures d'occasion seront très atteints (13).

Il restait un moyen de pallier dans une certaine mesure aux défauts de la publicité organisée: c'était de réprimer pénalement la revente du véhicule avant complet paiement. Le législateur ne l'a pas employé; il a cru que le « carambouillage » n'était plus possible désormais puisqu'il suffisait à l'acheteur d'aller à la préfecture pour constater la constitution de gage existant au profit du vendeur (14). Mais nous venons de voir que sur ce point le législateur s'était fait illusion.

En l'absence d'un texte formel, y a-t-il place cependant pour une répression pénale ? Une poursuite en abus de confiance est-elle possible ? On ne saurait l'admettre: d'abord l'acheteur est devenu propriétaire de l'automobile; de plus, l'art. 408 C. pén. réprime le détournement par le crier-gagiste de l'objet qui lui a été remis en gage. Or, le créancier-gagiste, ici, ce n'est pas l'acheteur, c'est le vendeur. Cela est si vrai que, dans une hypothèse analogue, en cas de détournement par l'emprunteur d'objets warran-tés, la loi a dû intervenir pour décider que les peines de

(13) M. CAPITANT. (*Op. cit.*) signale que les opérations de prêt sur gage, portant sur les automobiles vont se trouver arrêtées pour cette même raison d'insécurité. Le crédit municipal de Paris pratiquait beaucoup ce genre de prêt, à des propriétaires d'automobiles momentanément gênés. Il avait construit à cet effet un vaste garage pouvant contenir 2.000 véhicules.

(14) M. VIOLETTE déclare, dans son rapport « Au demeurant notre texte aura un autre effet également très souhaitable; il gênera beaucoup l'industrie du « carambouillage » car avant d'acheter un véhicule d'occasion les amateurs prudents ne manqueront pas d'aller se renseigner à la Préfecture.

l'abus de confiance seraient applicables (art. 14 de la loi du 30 avril 1906 sur le warrant agricole, art. 13 de la loi du 8 août 1913 sur le warrant hôtelier, art. 14 de la loi du 21 avril 1932 sur le warrant pétrolier).

A défaut d'abus de confiance, y a-t-il là un détournement d'objets donnés en gage ? (art. 400, 5°) Pas davantage: la doctrine reconnaît que l'art. 400, 5° ne vise que le gage constitué conventionnellement (15). M. GARÇON précise même que cet article ne serait pas applicable à celui qui détournerait ou détruirait des objets affectés par privilège au paiement de certaines créances (16), un amendement en ce sens a même été repoussé. Or, ici, le gage n'est pas l'œuvre des parties, il est créé par la loi ; juridiquement l'art. 400, 5° n'est pas applicable. Que décidera la jurisprudence ? Avant la loi de 1934, elle faisait jouer cet article malgré l'absence de dépossession. Il est donc possible qu'elle maintienne sa solution (17) : il se peut cependant qu'elle s'y refuse, consacrant ainsi les véritables principes. Aussi

(15) GARÇON. — *Code Pénal* annoté sur l'art. 400, n° 175.

R. GARRAUD. — *Traité théorique et pratique de droit pénal français*, t. VI, 3^e édition, par P. GARRAUD, n° 2516.

(16) GARÇON. — *Ibidem*, n° 178.

(17) M. GARRAUD (*ibidem*, p. 514, note 172) qui critiquait l'ancienne jurisprudence de la Cour de Cassation déclare que désormais l'art. 400, 5° sera applicable, car, dit-il, la loi de 1934 « semble avoir eu notamment pour but sans l'exprimer directement et formellement de rendre l'art. 400 applicable au détournement commis par l'acheteur à crédit d'un véhicule automobile, quand ce véhicule aura été constitué en gage suivant les formalités du nouveau texte ».

Mais il ne nous semble pas que le juge répressif puisse suppléer au silence du législateur. Puisque ce dernier n'a rien dit et que l'art. 400, 5° exige, comme le reconnaît par ailleurs M. GARRAUD, un contrat de gage, aucune condamnation ne saurait être prononcée. Le principe de la légalité des incriminations et des peines conduit nécessairement à cette solution.

est-il regrettable que le législateur n'ait édicté aucune sanction répressive contre les « carambouilleurs ». C'est là une nouvelle lacune de la loi.

En résumé, la loi de 1934 « ne peut produire, affirme M. CAPITANT (18), que de mauvais résultats. Elle risque d'entraver le commerce des véhicules usagés, d'empêcher les prêts sur automobiles que pratiquent actuellement les grands établissements de crédit municipal. En revanche, elle ne donnera aucune garantie efficace au vendeur contre l'acheteur qui voudra se soustraire à ses engagements, car il aura grand peine à mettre la main sur le véhicule qu'il a vendu. Enfin la publicité qu'elle a organisée en faveur des tiers intéressés, s'avère dès à présent inefficace ».

Il faudra faire une nouvelle loi. Dans quel sens faut-il chercher la solution ? Il serait possible, semble-t-il, d'améliorer le système de publicité actuel. Il suffirait d'apposer sur la carte grise un tampon indiquant qu'une constitution de gage a été prise dans telle préfecture. (C'est d'ailleurs ce qu'a décidé le législateur roumain, art. 26 de la loi du 2 août 1929) (19). Ce tampon serait reproduit sur toute nouvelle carte grise délivrée soit à la suite d'un changement de domicile de l'acheteur, soit à la suite d'une revente. Il

(18) CAPITANT. — *Op. cit.*

(19) « Celui qui achètera un autovéhicule dans les conditions de la présente loi (avec réserve de propriété) est tenu, sous peine de quinze jours d'emprisonnement ou d'une amende pouvant monter jusqu'à 10.000 lei, de joindre à sa demande de permis de circulation une expédition légalisée de l'acte de vente pour que mention en soit faite dans son permis ».

Au lieu de prescrire l'apposition d'un tampon sur la carte grise la loi du 29 décembre 1934 ordonne que ses dispositions soient imprimées au verso de cette carte. Il est douteux que les usagers de l'automobile arrivent à déchiffrer une loi que les praticiens du droit eux-mêmes ont les plus grandes peines à comprendre !

serait alors impossible de revendre l'automobile sans que le futur acquéreur ne connaisse l'existence des droits du vendeur primitif: la simple vue de la carte grise le renseignerait. Le vendeur lui-même serait indirectement protégé, car personne ne se soucierait d'acheter une automobile sur laquelle un tiers possède un droit de gage. On pourrait d'ailleurs le protéger plus efficacement encore en lui permettant de savoir à tout instant entre les mains de qui se trouve le véhicule. Il suffirait de décider qu'à chaque modification apportée à la carte grise, la préfecture qui effectue ce changement le signalera à la préfecture, où, d'après les indications du tampon, a été mentionnée la constitution de gage. Il serait peut-être encore plus simple d'interdire complètement la revente du véhicule jusqu'à l'entier paiement. La préfecture, sur le vu de la carte grise, mentionnant la non-libération de l'acheteur se refuserait à en délivrer une nouvelle. Des dispositions pénales devraient renforcer ce système en réprimant, notamment, la falsification de la carte grise. Ce procédé est très simple. On n'ose pas l'adopter parce qu'on craint de froisser les acheteurs à crédit en révélant que l'automobile qu'ils possèdent n'est pas entièrement payée. C'est là un scrupule exagéré. Aujourd'hui la vente à crédit est devenue, dans ce domaine surtout, une pratique courante. D'ailleurs, c'est le seul moyen d'assurer une publicité vraiment efficace.

Si la loi de 1934 est défectueuse dans sa réalisation, par contre le but qu'elle poursuit est excellent. Il serait souhaitable que le législateur prît également des mesures pour protéger les fabricants de machines, d'appareils industriels ou agricoles. Divers projets de loi ont été déposés

dans ce but. Une proposition de M. E. CHAUMPS (20) (au Sénat, 26 avril 1916) tend à instituer un warrant industriel.

L'art. 1^{er} est ainsi conçu: « Tout achat à crédit de matériel d'usine, de machines ou d'appareils destinés à l'installation, à la transformation, au développement d'une industrie manufacturière, agricole ou autre, entraîne au profit du vendeur et de ses ayants-droit sous forme de warrant industriel un privilège de gage sur ces marchandises et appareils même devenus immeubles par destination à la condition pour le créancier et le débiteur de se conformer aux prescriptions de la présente loi ». Le prêteur de deniers pour l'achat de ces appareils bénéficie lui aussi du warrant. Quant aux mesures de publicité, elles consistent dans le dépôt au greffe du Tribunal de Commerce, dans le ressort duquel est établie l'exploitation agricole ou industrielle, du contrat constitutif de gage avec toutes les indications propres à établir l'identité, la valeur, l'emplacement des machines et appareils.

Une proposition de loi de M. CORDELET (21) (Sénat, 16 mars 1918) permet de même au vendeur à tempérament de machines et appareils destinés à l'exploitation d'un fonds de commerce de conserver, malgré la faillite de l'acheteur son privilège et son action résolutoire. Il suffit de notifier l'acte de vente au bailleur de l'immeuble et aux créanciers déjà inscrits sur le fonds, et de transcrire l'acte de vente sur un registre spécial tenu au greffe du Tribunal de Commerce (art. 43). L'acheteur qui détournerait le matériel avant

(20) J. O. Sénat 1916. Doc. Ann. n° 256.

(21) J. O. Sénat 1919, Doc. Ann. n° 6682.

complet paiement se rendrait coupable d'un abus de confiance (art. 17).

Plus récemment, le 28 octobre 1932 M. BESSET (22) a déposé à la Chambre un projet d'ordre plus général, puisqu'il a pour but d'organiser et de réglementer le contrat de location-vente d'objets mobiliers: il ne vise donc pas seulement les machines ou appareils industriels et agricoles. Le bailleur-vendeur rend son droit opposable aux tiers en transcrivant l'acte de vente sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce du domicile du locataire-acheteur et au besoin à celui du lieu de livraison (art. 3). En cas d'inexécution des conventions du contrat, le bailleur-vendeur demeuré propriétaire conserve le droit de les revendiquer par préférence à tous autres (art. 2). Les peines de l'abus de confiance sont applicables en cas de détournement de l'objet avant complet paiement (art. 6).

Il y a donc actuellement un courant très net pour garantir les vendeurs à tempérament contre les divers dangers qui les menacent. Une protection générale, telle que la désire M. BESSET, ne nous paraît pas souhaitable — nous l'avons déjà dit. Par contre, il convient que le législateur prenne, en faveur des vendeurs de machines, d'appareils industriels ou agricoles des mesures analogues à celles qui existent en Belgique, en Italie ou en Roumanie. Il lui suffira de s'inspirer des projets CHAUTEMPS ou CORDELET.

Mais, en l'absence de toute protection légale, les fabricants de machines ou d'appareils, autres que les constructeurs d'automobiles devront chercher encore à se protéger eux-mêmes. Quel procédé peut-on leur conseiller? Aucun système, nous l'avons vu, n'est de tout repos. Celui qui a

(22) J. O. Chambres 1932. Doc. Ann. n° 741.

peut-être le plus de chance de trouver grâce devant les tribunaux est encore le bail avec promesse de vente. Il sera prudent de rédiger le contrat avec soin, de stipuler un louage assez long et une soulte importante. Le bailleur agira sagement en réalisant une certaine publicité de ses droits par une notification au propriétaire de l'immeuble et par l'apposition sur l'objet d'une plaque (23) bien apparente, indiquant la location: peut-être les tribunaux estimeront-ils que les créanciers hypothécaires ou les créanciers de la faillite ont été ainsi suffisamment avertis. Enfin, il ne faudra pas oublier d'insérer dans l'acte une clause de résiliation de plein droit: en l'état actuel de la jurisprudence c'est encore là, à condition d'agir en restitution dès qu'une traite reste impayée, le meilleur moyen d'échapper à la faillite de l'acheteur.

Mais ce sont là des procédés bien aléatoires: il est fort à craindre qu'ils ne parviennent pas à vaincre la rigueur des tribunaux. C'est pourquoi une intervention législative est nécessaire: elle seule peut assurer aux vendeurs à tempérament de machines, d'appareils industriels ou agricoles la protection qu'ils méritent.

(23) Il faut que la plaque soit apparente. La Cour de Montpellier (18 mars 1933. Gaz. Pal. 1934-2-44) a estimé que la plaque était de trop petite dimension pour attirer l'attention de quiconque sur le véritable propriétaire.

Il faut également que la plaque ait été apposée dès le début. Le Trib. Civ. de Montmédy (25 oct. 1933. Gaz. Pal. 1934-1-189) a jugé que la plaque avait été apposée trop tard. Elle ne l'avait été, en effet, que lorsque l'insolvabilité de l'acheteur était devenue notoire) mais à ce moment-là, il ne pouvait plus recevoir aucun crédit.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- AUBRY et RAU. — *Cours de droit civil français*, t. V, 5^e éd.
- BAUDRY-LACANTINERIE et DE LOYNES. — *Du nantissement, des privilèges et hypothèques et de l'expropriation forcée*, 3^e éd., 3 volumes.
- BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT. — *De la vente et de l'échange*, 3^e édition.
- BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL. — *Du contrat de louage*, 3^e éd., 2 vol.
- COLIN (A.) et CAPITANT. — *Cours élémentaire de droit civil français*, t. II, 8^e édition.
- GARÇON. — *Code Pénal Annoté*.
- GARRAUD. — *Traité théorique et pratique de droit pénal français*, t. VI, 3^e éd.
- GUILLOUARD. — *Traité de la vente et de l'échange*, 2^e éd., 2 vol.
- GUILLOUARD. — *Traité du contrat de louage*, 2^e éd., 2 vol.
- HUC. — *Commentaire théorique et pratique du Code Civil*, t. x, 15 volumes.
- JOSSERAND. — *Cours de droit civil positif français*, t. II, 2^e éd.
- LACOUR et BOUTERON. — *Précis de droit commercial*, t. II, 3^e éd.
- LAURENT. — *Principes de Droit civil français*, t. xxiv, 3^e éd., 33 vol.
- LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit commercial*, t. VIII, 4^e éd., 9 vol.
- PERCEROU. — *Des faillites, des banqueroutes et des liquidations judiciaires* (dans la collection Thaller), 2 vol.
- PLANIOL et RIPERT. — *Traité élémentaire de droit civil*, t. II, 11^e éd.
- PLANIOL et RIPERT. — *Traité pratique de droit civil français*, t. x. *Contrats civils*, par HAMEL (pour la vente), 5. XII et XIII. *Sûretés réelles*, par BECQUÉ.
- RENOUARD. — *Traité des faillites*.
- THALLER. — *Des faillites en droit comparé*, 1887, 2 vol.

THALLER et PERCEROU. — *Traité élémentaire de droit commercial*, t. II, 8^e éd.

THESES

- ALBERT. — *Distinction de la vente de meubles et du louage soit d'immeubles soit d'objets mobiliers*, Poitiers, 1906.
- BOUCHER. — *De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique*, Paris 1906.
- CHAUVEAU. — *De la vente à tempérament d'objets mobiliers. Ses analogies avec la vente et avec le louage*, Paris 1909.
- CORNILLE. — *Vente et louage de choses*, Lille 1926.
- DESTORS. — *Etude de la vente à tempérament*, Paris 1909.
- FEDER. — *Les aspects juridiques de la vente à tempérament de meubles corporels*, Paris 1931.
- GERARDIN. — *De la vente à tempérament et de l'abus de confiance*, Rennes 1912.
- HABER. — *La vente à tempérament. La location-vente*, Paris 1931.
- HARDOIN. — *De la vente à tempérament*, Paris 1900.
- MAGNIAUX. — *Des conventions tendant à garantir le vendeur de meubles pour échapper à la faillite de l'acheteur*, Rennes 1933.
- MICHELET. — *Des procédés employés par les vendeurs de meubles pour échapper aux conséquences de la faillite de l'acheteur*, Poitiers 1933.
- SERAGER. — *La vente à tempérament et la consommation d'après l'expérience des Etats-Unis*, Paris 1930.
- SZAMEK. — *La réserve de propriété en matière de ventes mobilières (Etude de droit comparé)*, Paris 1933.
- VALLAT. — *Etude théorique et pratique des ventes à tempérament de valeurs de bourse (loi du 12 mars 1900) et d'objets mobiliers*, Montpellier 1900.
- YUNG. — *La vente à tempérament en France. Ses méthodes et son organisation*, Paris 1933.

ARTICLES

- ACHER. — *Un cas douteux de vente à tempérament*, Annales de droit commercial, 1904, p. 249.
- BERNAYS. — *La défaillance de l'acheteur et la préservation des droits du vendeur dans les ventes à crédit*, Revue critique de législation et de jurisprudence, 1934, p. 618.

- CAPITANT. — *La vente à tempérament des automobiles* (Loi du 29 décembre 1934) D. H. 1935, p. 13.
- CAUVIERE. — *Un prétendu cas de vente à tempérament*. Annales de droit commercial 1902, p. 49.
- CHARMONT. — *Examen doctrinal de jurisprudence civile*. Revue critique de législation et de jurisprudence, 1891, p. 65.
- DIJOL. — *De l'exploitation usuraire de l'acheteur dans la vente à tempérament*. Revue d'économie politique 1913, p. 634.
- HAMEL. — *Vente à tempérament et location-vente*. D. H. 1930, p. 41.
- JANNE. — *A propos de la vente à paiement différé. Projet de réglementation internationale*. Annales de droit commercial, 1933, p. 307.
- KAYSER. — *Le droit de résolution du vendeur de meubles non payé en cas de faillite de l'acheteur*. Annales de droit commercial 1932, p. 187 et 269.
- LE CLECH. — *Vente à crédit des voitures automobiles*. Lois Nouvelles, 1933, p. 405.
- MAZIN. — *De la location-vente*. Répertoire général pratique du Notariat et de l'Enregistrement 1934, p. 369.
- NATHAN. — *Le financement de la consommation*. Revue d'Economie Politique 1929, p. 228.
- PERCEROU. — *La clause de réserve de propriété dans les ventes mobilières*. Annales de Droit commercial 1931, p. 189.
- PERRAUD-CHARMENTIER. — *La vente à crédit des automobiles (loi du 29 décembre 1934)*. Semaine Juridique 1935, p. 233.
- PLANIOL. — *Classification synthétique des contrats*. Revue critique de législation et de jurisprudence, 1904, p. 470.
- SUMIEN. — *Une variante de l'acquisition à tempérament d'un objet mobilier*. Annales de droit commercial 1904, p. 247.
- VALERY. — *Du louage de meubles et spécialement du louage de fûts et futailles*. Annales de droit commercial, 1885, p. 27 et 80. *Du contrat de location-vente*. Semaine Juridique 1928, p. 225.
- VANDEPUTTE. — *Evolution de la jurisprudence belge en matière de vente à tempérament*. Annales de droit commercial, 1933, page 131.

NOTES DE JURISPRUDENCE

- APPLETON. — Note sous Lyon, 10 août 1888. S. 1890-2-113.
- CHARTROU. — Conclusions de M. l'avocat général Chartrou. Paris, 15 février 1933. Gaz. Pal. 1933-1-572.
- COLIN (M.). — Note sous Alger, 18 février 1888. Rev. algér. et tunis. de jurispr. 1888-2-416.

- COTELLE. — Rapport de M. le conseiller Cotelle. Req. 21 juillet 1897. D. 1898-1-269.
- DALLEMAGNE. — Conclusions de M. le substitut du Procureur général Dallemagne. Liège, 11 juillet 1934. Pas. Belge 1935-2-34.
- LALOU. — Note sous Cass. Civ., 22 octobre 1934. Gaz. des Trib. du 6 décembre 1934.
- LECLERCQ. — Conclusions de M. le Procureur général Leclercq. Cass. belge, 9 février 1933. Pas. belge 1933-1-103.
- LEGRIS. — Note sous Orléans, 27 janvier 1904. D. 1905-2-414.
— Note sous Cass. Crim. 13 juillet 1911 et 15 mars 1912. D. 1913-2-97.
- ROUX. — Note sous Cass. crim. 25 novembre 1927. S. 1929-1-152.
- THALLER. — Note sous Req. 17 juillet 1895. D. 1896-1-57.
- VANDAMME. — Note sous Cass. Civ. 28 mars et 22 octobre 1934. D. 1934-1-151.

NOTES NON SIGNÉES

- Sous Orléans, 12 avril 1907. D. 1907-2-301.
— Sous Rouen, 17 juin 1911. D. 1912-2-149.
-

Vu: *Le Président de la Thèse*,
Montpellier, le 30 mars 1936
E. BECQUÉ

Montpellier, le 31 mars 1936

Vu: *Le Doyen*
G. MORIN

Vu et permis d'imprimer
Montpellier, le 2 avril 1936

Le Recteur
TAILLIART

